

Гр. пр
В 18

Дорогой Антон Иванович
Коллекция - посылка с книжками!
1932

К. М. ВАРШАВСКИЙ

КУПЛЯ-ПРОДАЖА В РАССРОЧКУ

199984

СПбГЛ



МОСКВА
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ЮРИДИЧЕСКОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО РСФСР
1 9 3 0

«Мосполиграф» 14-я типография.
Бородинский м., Варгунихина г., 8.
Главлит № А 51752. Тираж 2000.
Заказ № 97.
Статформат А₅—148 × 210.

ПРЕДИСЛОВИЕ *

Выбор темы настоящей работы оправдывается тем, что постановления о купле-продаже в рассрочку приобретают с каждым годом все большее практическое значение: продажа в рассрочку представляет одну из основных правовых форм, в которые облекается отпуск в кредит орудий производства, в особенности с.-х. машин. В современных условиях, при недостаточности имеющихся в Союзе ССР капиталов и необходимости снабжения средствами производства в первую очередь маломощных слоев населения, такой отпуск в кредит является одним из главных путей индустриализации сельского хозяйства.

Институт купли-продажи в рассрочку заслуживает исследования в тем большей степени, что разрешение охватываемых им вопросов как в плоскости толкования действующего закона, так и с точки зрения политики права, наталкивается на большие трудности.

Разрешение ряда догматических вопросов, возникающих при анализе законов о купле-продаже в рассрочку, затрудняется тем, что оно упирается в более общие спорные вопросы теории и догмы гражданского права; хотя значение этих вопросов выходит далеко за пределы нашего института, мы вынуждены были вкратце затронуть и их ¹⁾.

Но главный корень догматических трудностей заключается в том, что постановления о купле-продаже в рассрочку представляют своеобразную надстройку принудительных норм на базе общегражданского законодательства, имеющего и у нас по преимуществу диспозитивный характер. Гармоничное сочетание обоих начал, в частности, точное ограничение круга вопросов, регулируемых принудительными нормами специальных законов, от вопросов, нормируемых общими диспозитивными постановлениями Гражданского Кодекса, представляет очень нелегкую задачу, требующую углубленного анализа ²⁾.

Столь же не легко и надлежащее соразмерение интересов контрагентов с точки зрения политики права, поскольку интересы обоих контрагентов в одинаковой степени заслуживают защиты.

* Во время печатания книги вышел ряд законодательных актов, касающихся вопросов, трактуемых автором в настоящей книге. Поэтому Издательство снабдило книгу в соответствующих частях примечаниями об указанных новых законах. Примечания Издательства в отличие от авторских примечаний отмечены *.

¹⁾ Напр., из учения об объектах прав — об индивидуально-определенных и незаменимых вещах (глава VI, 4) и о принадлежностях (глава X, 4, 2) из учения о сделке — о характере фидуциарных сделок (глава VI, 9) и о ретроактивной силе отменительного условия (глава VIII, 2), из области обязательственного права — о юридической природе новации, из области права вещного — о защите интересов залогодателей при обращении взыскания на заложенное имущество (глава VI, 7).

²⁾ Та же проблема имеет актуальное значение и для германской практики.

Сохраняя в центре нашего поля зрения законодательство Союза ССР, мы уделили довольно много места и законодательству капиталистических стран (в особенности Германии), которое представляет для нас интерес во многих отношениях. История законов о купле-продаже в рассрочку с исключительной рельефностью вскрывает узко-классовый характер продиктованных их мотивов, прикрываемый громкими фразами о народном благе и защите экономически слабого. Дальнейшая судьба торговли в рассрочку после издания этих законов чрезвычайно показательна, как проявление крайне ничтожного коэффициента полезного действия социально-политических мероприятий, проводимых буржуазным законодательством в интересах маломощных слоев населения на фоне одновременно прогрессирующей пролетаризации народных масс. С этой же точки зрения весьма любопытно сопоставление этих законов с советскими декретами о купле-продаже в рассрочку: в значительной степени совпадая по своему содержанию с нормами западно-европейского права, из которого они заимствованы, декреты эти имеют совершенно иную целевую установку и достигают на фоне иного социального строя и иного хозяйственного законодательства гораздо большего экономического эффекта. Большой интерес представляет и сопоставление хода развития законодательства в отдельных капиталистических странах, обнаруживающее довольно существенные расхождения, — сопоставление, которое, насколько нам известно, до сих пор ни в нашей, ни в западно-европейской литературе никем сделано не было (гл. II). Засим, анализ законов Западной Европы и дореволюционной России представлялся нам необходимым также и в силу того, что господствующее мнение, по нашему убеждению, давало им неправильную характеристику, применяя к ним обычный шаблон, выработанный при оценке законов, направленных к защите экономически слабого, и не учитывая некоторых своеобразных социально-экономических особенностей торговли в рассрочку. Наконец, необходимость параллельного освещения отдельных догматических вопросов в праве капиталистических стран и в праве советском диктовалось тем, что такое освещение давало материал для более правильной оценки советских законов, в некоторых случаях наводя на мысль о желательности внесения в них тех или других изменений.

Исследование перечисленных вопросов требовало, в свою очередь, ознакомления с экономической проблемой возникновения и развития торговли в рассрочку, проблемой, которая в экономической литературе почти не подвергается изучению и поэтому могла быть освещена лишь в самых общих чертах, на основании более или менее отрывочных материалов (гл. I и III).

Уделяя место этим вопросам, имеющим по преимуществу теоретическое значение, мы в то же время стремились, дабы в полной мере обслужить юриста-практика, не оставить же освещенным ни один из догматических вопросов, возникающих на почве применения советских декретов о купле-продаже в рассрочку, используя при этом как законодательные источники, так и судебную и административную практику и литературу РСФСР и УССР, а равно и практику самих торгующих в рассрочку организаций, поскольку она нашла отражение в их формулярах.

К. Варшавский.

ГЛАВА I.

Торговля в рассрочку в капиталистических странах

1. Распространение сделок купли-продажи в рассрочку.

Торговля в рассрочку появилась лишь в новое время. В Германии первые сведения о ней, как особой форме торговли, относят к 1843 году¹⁾. Не более долгую историю она имеет и в других странах. Но уже во вторую половину XIX столетия торговля в рассрочку получила широкое развитие. Сделки с рассрочкой платежа приобрели значение преобладающей формы торговых операций в целом ряде отраслей промышленности, как вырабатывающих предметы широкого потребления, так и изготовляющих средства производства.

Наиболее широкое распространение купля-продажа в рассрочку получила в деле сбыта предметов домашней обстановки: мебели, ковров, портьер, зеркал, а также других предметов домашнего обихода — книг, часов, олеографий, драгоценностей, музыкальных инструментов и даже одежды и мануфактуры²⁾. В этих отраслях сделки купли-продажи в рассрочку широко практиковались почти во всех странах Европы и Америки. В последние десятилетия к перечисленным предметам присоединились велосипеды, мотоциклы, автомобили, радиоустройства. В Соединенных Штатах Сев. Америки в рассрочку продавался и инвентарь крестьянских ферм³⁾, а в некоторых штатах Америки и во Франции — участки земли и дома⁴⁾.

Весьма значительную роль купля-продажа в рассрочку играет и в распространении биржевых ценностей — государственных займов, акций, облигаций, а также выигрышных и лотерейных билетов и т. п. Этой категории сделок мы в дальнейшем касаться не будем. Для СССР она не требует догматического исследования, так как продажа этих ценностей происходит в госучреждениях или по их поручению на основании твердо определенных правил; в практике же

¹⁾ Hausmann в Verhandlungen des XXI. deutschen Juristentages, Bd III, S. 81. В.

²⁾ Cohen, стр. 24. Из перечисленных предметов в обороте торговых домов, продающих исключительно в рассрочку (Warenkredithäuser), преобладающее значение имеет мебель (60%), за ней идут одежда и обстановка (30%) и предметы роскоши (10%), в особенности часы и музыкальные инструменты (Hirsch, Handel, Transportiren, Bankwesen, S. 249, в «Grundriss der Sozialökonomik» Albrecht'a, Brauer'a и др., Bd. V, Teil 2, 1925).

³⁾ Hirsch, цит. соч., стр. 249.

⁴⁾ Destors, p. 65.

капиталистических стран она занимает несколько особое положение вследствие тех специфических условий, с которыми сопряжена торговля этими ценностями⁵⁾.

В сбыте орудий производств купля-продажа в рассрочку играет относительно меньшую роль, но и в этой области она в некоторых странах приобрела большое значение. Так, в Германии на ней базируется сбыт некоторых весьма крупных производств тяжелой индустрии, — производства газомоторов, вязальных машин, с.-х. орудий, типографского и литографского оборудования и, в особенности, швейных машин⁶⁾. И в дореволюционной России купля-продажа в рассрочку широко применялась в торговле швейными машинами, а также в торговле с.-х. орудиями и предметами оборудования средней и мелкой промышленности (небольшие моторы, станки и т. п.). Большое значение купля-продажа в рассрочку приобрела в некоторых странах и в деле снабжения инвентарем торговых предприятий. Так, известная американская фирма «Общество национальных касс» торгует этими кассами преимущественно в рассрочку; равным образом, в Соединенных Штатах продается в рассрочку инвентарь мясных, табачных магазинов, парикмахерских⁷⁾.

Отсутствие статистических данных лишает возможности нарисовать сколь-нибудь точную картину распространенности торговли в рассрочку и заставляет прибегать для ее характеристики к отдельным, большей частью случайным, цифрам и признакам, лишь косвенно свидетельствующим о степени ее распространения. Так, по сведениям, сообщавшимся в германском рейхстаге при обсуждении проекта закона о купле-продаже в рассрочку (1892 г.), в Германии из изготавливаемых внутри страны ежегодно 500.000 швейных машин (на сумму 25—30 млн. марок) в рассрочку продавалось около 90%; в торговле мебелью в рассрочку заключалось приблизительно 50% сделок⁸⁾; такой же процент падает на продажу в рассрочку типографских машин и шрифта⁹⁾. Общая сумма сделок, ежегодно заключаемых в Германии в рассрочку, оценивалась в последние годы перед мировой войной в 250 млн. марок¹⁰⁾. Военные годы привели, естественно, к значительному упадку и этой отрасли торговли, но с стабилиза-

⁵⁾ Существенное значение имеют две особенности: 1) нет необходимости в немедленной передаче предмета покупателю, вследствие чего интересы продавца оказываются в полной мере огражденными; 2) неосведомленность широких кругов населения в действительной стоимости ценных бумаг и чрезмерно оптимистическая расценка шансов на выигрыш и на повышение их в цене открывают широкое поле для всевозможных недобросовестных махинаций со стороны продавцов. В законодательстве купля-продажа таких ценностей регулируется особыми постановлениями (германский закон 8 июня 1871 г. и § 7 закона о купле-продаже в рассрочку 16 мая 1894 г., австрийский закон 30 июня 1878 г. и § 11 закона о купле-продаже в рассрочку 6 июля 1896 г., французский закон 12 марта 1900 г., недавно измененный законом 14 декабря 1926 г., который воспретил под угрозой уголовной санкции всякую продажу в рассрочку лотерейных билетов (*Revue trimestrielle de droit civil* 1927 г., № 1, стр. 289; ср. о конкурирующем проекте об ограничении продажи в рассрочку лотерейных билетов — тот же журнал за 1926 г. № 4, стр. 1149).

⁶⁾ Стенографический отчет рейхстага за 1892/93 г., стр. 2090 (речь деп. Кремера).

⁷⁾ Hirsch, цит. соч., стр. 250.

⁸⁾ Стенографический отчет рейхстага за 1892/93 г., стр. 616.

⁹⁾ Hausmann в цит. Verhandlungen, стр. 84.

¹⁰⁾ Статья «Abzahlungsgeschäfte» (Mataja) в *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* Conrad'a, Elster'a и др.

цией марки торговля в рассрочку не только ожила вновь¹¹⁾, но и получила небывалое доселе распространение. Объясняется оно преимущественно двумя обстоятельствами, связанными с последствиями мировой войны и революции. С одной стороны, распространению торговли в рассрочку способствовало обеднение мелкой и средней буржуазии, в особенности служащих, интеллигенции и других групп лиц умственного труда; если раньше среднее сословие прибегало к покупкам в рассрочку в значительной мере для удобства, из опасения перед крупным единовременным расходом и т. д., то теперь такие покупки стали, по свидетельству одного германского автора, «горькой необходимостью», в частности при приобретении приданого и даже в отношении текущих закупок, напр., при приобретении одежды и т. п. С другой стороны, на путь продажи в рассрочку толкал кризис сбыта, наступивший после стабилизации. В результате, если раньше в рассрочку торговали только специально организованные для этого фирмы, то теперь к ним прибегает в большей или меньшей степени почти всякий коммерсант и ремесленник¹²⁾.

Интересно отметить, что в области продажи швейных машин Россия не отставала от Германии: в 1914 г. компания Зингера продала 680.000 швейных машин при наличии 2.600 депо-магазинов; при этом только 9% были проданы за наличные и 91% — в рассрочку¹³⁾.

О Соединенных Штатах Сев. Америки мы цифровых данных не имеем. Но достаточно указать на то, что в 1924 г. там существовало около 50 акционерных компаний, занимавшихся исключительно продажей в рассрочку автомобилей Форда¹⁴⁾.

2. Причины распространения купли-продажи в рассрочку.

Как ни отрывочны приведенные сведения, они обнаруживают то существенное значение, которое купля-продажа в рассрочку приобрела в современном торговом обороте. Обусловливается развитие этих сделок длинным рядом причин, среди которых первенствующее значение имеет быстрое развитие промышленности, требующее такого же быстрого расширения рынков. Чем труднее оказывается с каждым десятилетием экспансия вширь, — захват новых рынков (колоний, стран с отставшей промышленностью), тем большее значение приобретает интенсификация использования внутренних рынков; она идет двумя путями, — путем под'ема благосостояния населения и путем максимального использования существующего уровня благосостояния в интересах промышленности.

Наиболее здоровым является, естественно, первый путь, но это — путь длинный и для промышленности путь обоюдоострый, поскольку такой под'ем требует предварительного повышения заработной платы и способствует дальнейшему ее росту. Поэтому промышленность охотно становится и на второй путь — искусственного стимулирования спроса на такие предметы, для приобретения которых надлежащая экономическая база еще не создалась.

Такое стимулирование достигается разнообразными средствами: приближением продавца к покупателю (агентура, получающая высокий комиссионный

¹¹⁾ Hirsch, цит. соч., стр. 252.

¹²⁾ Gillmann, S. 14.

¹³⁾ С. Певзнер, По стопам компании Зингер, «Торгово-Промышленная Газета» 1924 г., № 13.

¹⁴⁾ Hirsch, цит. соч., стр. 249.

процент, торговля взавоз и взавнос), развитием рекламы во всех ее видах, широким предоставлением кредита. Обычно эти мероприятия сочетаются друг с другом, и в результате широкие массы населения вовлекаются в сделки по приобретению промышленных изделий часто в ущерб удовлетворению других столь же или даже более законных потребностей—в здоровом жилище, хорошем питании, свежем воздухе, развлечениях и т. д.

Но торговля в рассрочку, конечно, не могла бы развиваться так, как она развивалась, если бы стремление промышленности к расширению рынков было здесь единственным фактором. Промышленность не создала себе спроса совершенно искусственно,—она лишь использовала и интенсифицировала тот возрастающий спрос, который порожден был всей совокупностью условий, характеризующих экономику капиталистических стран за последние полвека. Здесь имел значение и относительный подъем материального благосостояния и культурного уровня рабочих масс¹⁵⁾, повлекший за собою рост потребности в комфорте и вызвавший усиленный спрос на предметы потребления. Сыграло свою роль и значительное удешевление продукции, достигнутое благодаря развитию массового производства. Наконец, распространению этих сделок способствовало и изменение строения капитала в сторону возрастающего значения постоянного капитала за счет переменного, приведшее к усиленному спросу на машину не только в крупной промышленности, но и в ремесле, и в сельском хозяйстве, и даже в торговле. Промышленность пошла только навстречу этому развивающемуся спросу, неизбежно обгоняющему рост потребных для его удовлетворения капиталов. Однако, перечисленные факторы, играя весьма крупную роль, все же имели значение второстепенное и производное, так как и быстрое улучшение благосостояния населения, и удешевление продукции, и высокое строение капитала обусловлены были, в свою очередь, тем же быстрым темпом развития промышленности.

Если среди форм продажи в кредит все более существенное значение приобретает именно купля-продажа в рассрочку, то это объясняется опять-таки быстрым ростом промышленности.

С одной стороны, в борьбе за рынки промышленности приходится захватывать все менее и менее платежеспособные слои населения. Если промышленность на известной ступени развития могла довольствоваться снабжением той лишь части потребителей, которая была в состоянии платить наличными или обеспечить оказываемый ей кредит залогом, солидным поручительством и т. п., то с дальнейшим развитием производства и усилением конкуренции она вынуждена была захватить и наименее кредитоспособные слои населения, которые могли оплачивать приобретаемое имущество не из своего основного капитала и не из накоплений, а лишь из текущих поступлений—трудовых или нетрудовых доходов. При этом продавец имел наибольшие шансы получить платежи в том случае, если он назначал их на ряд сроков, для того, чтобы сделать производство каждого отдельного платежа возможно менее чувствительным, приурочивая эти сроки к моменту поступления денег у его покупателя (дню получения заработной платы у рабочих и служащих, сезону реализации—среди ремесленников и крестьян и т. д.).

С другой стороны, существенное значение имело и то обстоятельство, что самый круг кредитоспособных покупателей чрезвычайно сузился в результате

¹⁵⁾ Это обстоятельство особенно подчеркивает Sombart, *die deutsche Volkswirtschaft im XIX. Jahrhundert*, S. 267.

быстрого роста и концентрации промышленности и торговли, вызвавших массовую пролетаризацию населения, как городского, так и сельского: в огромном своем большинстве покупатель теперь не имел того имущества, которое могло бы служить обеспечением оказываемого продавцом кредита. Однако, продавец и при купле-продаже в рассрочку, не обеспеченной реальными ценностями, стремился создать себе некоторое реальное обеспечение каким-либо косвенным способом, сводя к минимуму личный кредит (о формах этого обеспечения мы будем говорить в дальнейшем); это стремление, опять-таки, обусловлено современным развитием промышленности: в прежние эпохи личный кредит мог играть (и фактически играл,—стоит вспомнить хотя бы об условиях кредита в древнем Риме) гораздо более значительную роль, нежели в современных условиях, когда пролетаризованное население не только не имеет своего имущества, но даже не обладает твердой оседлостью и устойчивым заработком.

3. Условия купли-продажи в рассрочку.

Такова социально-экономическая обстановка, породившая торговлю в рассрочку. Эта же обстановка определила и конкретные условия, на которых продажа в рассрочку производилась: используя в этих сделках наименее кредитоспособные потребительские массы, продавцы должны были так или иначе компенсировать сопряженный с этим риск. Поэтому, чем менее кредитоспособен был покупатель, тем хуже был товар, тем дороже он платил за него и тем более тяжелую ответственность он нес за всякую неисправность в платеже: опасение этой ответственности должно было побуждать его к исправности, несмотря на то, что выполнение договора превышало его силы.

Эти положения подтверждаются историей торговли в рассрочку в разных странах.

Остановимся, прежде всего, на Германии. Если о низком качестве товара мы находим лишь косвенные показания, то о высоких ценах свидетельствует ряд цифровых данных. Так, по данным Hein'a, минимальная надбавка к себестоимости составляет в торговле в рассрочку 100% ¹⁶⁾; фактически она нередко достигает и 150% ¹⁷⁾. Эти высокие цены маскируются «выгодными

¹⁶⁾ Hein определяет процент накладки на риск в 25—30, ссылаясь, между прочим, на то, что при одном конкурсе все требования по сделкам в рассрочку на сумму 19.000 марок были проданы за 2.000 марок и что при конкурсах они, во всяком случае, всегда реализуются менее, чем за 25% номинала. Этот риск возрастает тем более, чем больше уменьшается под влиянием взаимной конкуренции первый взнос (стр. 15). По мнению Hirsch'a (цит. соч., стр. 250), средний убыток от неплатежей составляет всего 10—15%; но само собой разумеется, что процент накладки всегда значительно больше среднего убытка, так как каждое отдельное предприятие, стремясь застраховаться от убытка, непременно включает некоторую надбавку на случай ошибки в расчете. На расходы по инкассированию, по данным Hein'a, накладывается 10%, на рекламу—20—30%, на оплату кредита—21—28%, и, наконец, на судебные расходы—5% (стр. 16—18). Правильность цифры в 100%, определяющей среднюю накладку, удостоверяется и владельцем одной из крупнейших организаций, торгующих в рассрочку, Лихтенландем (Hirsch, стр. 250), который 70% относит на долю накладных расходов и 30% на прибыль. Исходя из этой цифры, приходится признать, что из 250 млн. марок, ежегодно расходующихся на покупку в рассрочку, 125 млн. расходуются непроизводительно.

¹⁷⁾ Hirsch, цит. соч., стр. 250.

условиями» платежа—рассрочкою на множество мелких взносов. Не меньшим злом, чем эти экономические условия, были юридические оговорки, коими продавцы обеспечивали свои интересы, в особенности оговорка о сохранении за продавцом права собственности (*pactum reservati dominii*, *Eigentumsvorbehalt*), оговорка о праве продавца в случае просрочки со стороны покупателя расторгнуть договор и потребовать возвращения вещи (соглашение об ушаде, *lex commissoria*, *Verfallsklausel*, *Verwirkungsklausel*) и соглашение, в силу коего продавец, в случае неисправности должника, мог потребовать единовременной уплаты всего недополученного (*Terminverlustklausel*, *Fälligkeitklausel*). Так как эти соглашения имели большое значение и в большой мере определяли физиономию сделки, то мы остановимся на них несколько подробнее.

1. Сохранение за продавцом права собственности обеспечивало его от возможных злоупотреблений со стороны покупателя — продажи, залога, обесценения вещи; в то же время, устраняя возможность обращения взыскания на вещь со стороны личных кредиторов покупателя, оно давало последнему возможность, несмотря на лежавшие на нем долги, обзаводиться необходимой обстановкой, орудиями мастерства или промысла, которые могли улучшить его материальное положение¹⁸⁾. К тому же, усиление гарантии для покупателя приводило к понижению цен¹⁹⁾. С другой стороны, однако, негритосновенность приобретенного в рассрочку имущества вызывала справедливые нарекания, так как с точки зрения интересов здорового оборота она создавала недопустимую привилегию для явно недобросовестных должников, которые нередко, по соглашению с продавцом, воздерживались от внесения последнего взноса с исключительной целью предотвратить возможность взыскания со стороны третьих лиц.

В тех странах, где законодательство не предоставляло продавцу возможности сохранять за собою право собственности после передачи вещи (Пруссия, Саксония и Вюртемберг до вступления в силу Германского Уложения, дореволюционная Россия), сделки купли-продажи в рассрочку нередко облекались в форму так называемых «прокатных договоров», по которым вещь передавалась покупателю как бы во временное пользование, с тем, что он приобретал право собственности после того, как взносы достигали покупной цены, притом обычно на основании особого договора. В случае прекращения уплаты взносов, продавец отбирал вещь и «на законном основании» удерживал все полученные взносы в качестве платы за пользование.

Если соглашение о сохранении права собственности, при всех его отрицательных свойствах, в известной мере шло покупателю на пользу, то два других соглашения, о которых мы упоминали, весьма тягостно отзывались на его интересах.

2. Соглашение об ушаде, подобно прокатным договорам, грозило ему потерю как вещи, так и всех уже произведенных взносов, даже в том случае, когда он опаздывал с внесением хотя бы одного взноса, притом не по своей вине, а вследствие какого-либо несчастного случая, даже тогда, когда 95% покупной цены были оплачены, и т. д. Притом соглашение это поражало как раз наиболее аккуратных покупателей, так как, чем большее количество взносов было про-

¹⁸⁾ Hausmann в монографии *die Veräußerung beweglicher Sachen gegen Ratenzahlung*, 1891, и в прениях на XXI съезде германских юристов, *Verhandlungen*, т. II, стр. 80.

¹⁹⁾ Cohen, стр. 51.

изведено и чем лучше было состояние вещи, тем больше продавец был заинтересован в использовании этого именно права: при просрочке в начале платежей ему было выгоднее требовать не расторжения договора, а одновременной уплаты покупной цены. С целью извлечения максимальной выгоды из этого соглашения, продавцы устанавливали к концу сделки усиленные взносы с укороченными сроками с явной целью увеличить возможность просрочек²⁰⁾.

3. Не менее несправедливой была оговорка об одновременном взыскании платежей: она приводила к тому, что покупатель должен был покрыть одновременно повышенную цену, включающую в себя все накладки, оправдываемые предоставленной ему рассрочкой, накладными расходами, сопряженными с взысканием многочисленных платежей, и риском, который обычно несет продавец²¹⁾.

4. На ряду с этими соглашениями, в договорах купли-продажи в рассрочку фигурировали также: отказ покупателя от права оспаривать сделку вследствие недостатков вещи; установление подсудности исков суду по местонахождению конторы продавца, приводившее к тому, что на практике разбор дел происходил в большинстве случаев заочно; право продавца во всякое время посещать квартиру покупателя, чтобы удостовериться в наличии и в хорошем состоянии вещи, а в случае просрочки отобрать ее собственными средствами; обязательство покупателя не менять местожительства или сообщать о таких переменах продавцу²²⁾, и многие другие аналогичные пункты. В новейшее время, быть может, наиболее существенное значение получила оговорка об обязанности страхования вещи, переносищая на страховщика не только риск пожара или кражи, но и риск присвоения и растраты вещи самим покупщиком²³⁾.

Обычно все эти условия составляли содержание печатных формуляров, которые предлагались покупщику к подписанию. Эта техническая особенность, обусловленная характерным для торговли в рассрочку массовым масштабом операций, еще более ухудшала положение покупателя, так как часто он подписывал документ, не ознакомившись с его содержанием, нередко даже не прочтя его, доверяясь словам агента, утверждавшего, что подписание формуляра—только пустая формальность. Перед печатный формуляр внушал покупщику убеждение в том, что изложенные в нем условия не могут быть изменены в порядке соглашения, и ему не остается ничего иного, как подчиниться им. Естественно, что продавцы, действовавшие на основе большого профессионального опыта, в широкой степени использовали формуляры для того, чтобы выговорить себе

²⁰⁾ Hein, стр. 152. Впрочем, и соглашение об уплате находило себе защитников: это—единственный способ понудить покупателя к максимальной осмотрительности и бережливости, до некоторой степени заменяющий личный кредит,—способ всеобщепотребительный и в страховом деле (Jacobi в докладе на XXII с'езде германских юристов, Verhandlungen, Bd. IV, S. 138).

²¹⁾ И по поводу этой оговорки указывалось, что она имеет право на существование, как способ нажима на недобросовестных должников, всеобщепотребительный и в некоторых других договорах, например, в мировых сделках (Cohen, стр. 97).

Подробную оценку этих составных частей договоров купли-продажи в рассрочку с экономической точки зрения дает Cohen, стр. 76, сл.

²²⁾ Там же, стр. 28.

²³⁾ Gillmann, S. 58. После войны приобрела право гражданства еще одна форма обеспечения продавца от риска—присоединение к договору в качестве поручителей солидных третьих лиц, в частности, страховых обществ, в коих застрахован покупатель. Эта форма практикуется в особенности при продаже автомобилей, сельскохозяйственного и ремесленного инвентаря (там же, стр. 21).

максимум привилегий и обеспечений, предоставляя покупщику лишь минимум прав²⁴).

В таком виде продажа в рассрочку сделалась в Германии весьма обычной и популярной формой. Сделки в рассрочку заключались и частными лицами, пользовавшимися для этого готовыми формулярами, продаваемыми в пишчебумажных магазинах, но подавляющее большинство таких сделок заключалось предприятиями, иногда торговавшими данным товаром и за наличные, но большей частью избравшими в качестве своей специальности именно эту форму торговли в кредит и игравшими роль универсальных магазинов для беднейшего населения с малодифференцированными потребностями (Abzahlungsbazare). Магазины эти создали свою особую организацию—агентов, сборщиков, контролеров, союзы для облегчения судебных взысканий и даже свой печатный орган («Teilzahlungspraxis»). Их агенты, работавшие на процентах, притом обычно на довольно высоких процентах, всячески завлекали покупателей обманными заверениями, нередко отказываясь даже за собственный счет от первого взноса, чтобы этим путем залучить их подписать на договоре. Благодаря своему универсальному характеру, эти предприятия еще больше закабалляли покупщиков, так как вели общий счет всем их закупкам и все купленные предметы, в том числе и оплаченные сполна, рассматривали, как обеспечение, которые они могут взять обратно при просрочке²⁵.

Аналогично было положение дела в Австрии. Богатый материал, собранный на основании анкеты, разосланной Венской торгово-промышленной палатой в 1886 г. судам первой инстанции²⁶), рисует яркую картину эксплуатации покупщиков,—их темноты и легкомыслия в еще большей мере, чем нужды (большинство потерпевших—женщины). Картина эта схожа с положением дела в Германии, но здесь эксплуатация потребителя принимает еще более беззастенчивые формы²⁷).

Торговля в рассрочку производилась не в крупных «базарах», как в Германии, а множеством мелких предприятий, пользовавшихся при этом самыми неблагоприятными способами для расширения своей клиентелы, которую они вербовали в значительной части среди сельского населения. (Этим обстоятельством объясняется то существенное значение, которое в Австрии приобрел вопрос о договорной подсудности исков).

Предметом иска со стороны продавца в подавляющем числе случаев являлось не расторжение договора, а уплата взносов. Объясняется это особенностями организации торговли в рассрочку: мелкие предприятия, ожесточенно конкурирующие друг с другом, вынуждены в погоне за понижением цен и расширением сбыта понижать до крайних пределов и качество товара, для сбыта которого приходится уплачивать агентам довольно высокий процент (от 5 до 10). При расторжении договора продавец вынужден списать этот расход в убыток и получает обычно уже совершенно негодную вещь. Поэтому соглашение об уплате,

²⁴) См. Hein, стр. 150.

²⁵) Hein, стр. 152.

²⁶) Материал этот систематизирован в статье Mataja, Ratenhandel und Abzahlungsgeschäfte, в Braun's Archiv, Bd. I, 1888.

²⁷) Cohen, das Abzahlungsgeschäft im Auslande, Schmollers Jahrbücher, Bd. XV, 1891, S. 909 и сл.

которое в Германии составляло наихудшее зло, в Австрии представляло наиболее желательный выход для покупателя: он часто предпочитал потерять и вещь, и все внесенные за нее деньги, чем быть обязанным продолжать взносы за ненужную ему и вообще негодную вещь. Поэтому же и продавцы обычно не включали в договор оговорки о сохранении права собственности: она стала появляться в формулярах только после издания закона 1887 г., воспретившего обращение взыскания на домашнюю обстановку и рабочий инструмент.

Продавцы большею частью не спешили с предъявлением иска, отчасти для того, чтобы дать истечь давностному сроку для оспаривания сделки вследствие недостатков товара (в тех случаях, когда формуляр не содержал отказа покупателя от права оспаривания), а отчасти и потому, что они боялись выяснения на суде всей картины заключения сделки, которое могло иметь невыгодные для них последствия. Поскольку же продавцу не оставалось ничего другого, как предъявить иск, он и в этом случае предпочитал закончить дело миром; таким образом кончалось до 90% всех дел, возбужденных в суде.

Те же экономические условия—неукротимое стремление промышленности к расширению сбыта, сталкивающаяся с не обладающей достаточной экономической независимостью и неорганизованной клиентелой,—породили аналогичные последствия в Соединенных Штатах Сев. Америки. Но характерно при этом, что в области торговли, снабжающей городское население, купли-продажа в рассрочку не носила там характера ростовщических и мошеннических действий, а прикрывалась личиною осуществления вытекающих из договора законнейших прав продавца, приближаясь в этом отношении к германским условиям (и здесь, и там мы имеем население, достигшее сравнительно высокой ступени материального благосостояния и культуры); в то же время торговые организации, обслуживающие сельское население, в особенности негритянское, приближаются по своим приемам к приемам, практикуемым в Австрии, с ее бедным и относительно менее культурным населением. В одном описании хижин негров в Алабаме, относящемся к 80-м годам прошлого столетия, мы читаем: «В этих хижинах мне часто попадались швейные машины, уже оплаченные и купленные с платежом в рассрочку за такую цену, как 60 долларов, или часы с бьющей в глаза отделкой, за которую обитателями хижины заплачено было 12 или 14 долларов. Помню, что, войдя однажды в одну из таких хижин и севши за стол вместе с четырьмя членами семьи обедать, я заметил, что за столом нас было пять человек, а вилка одна на всех пятерых... В противоположном углу той же хижины стояла гармония, и за нее хозяева ежемесячными платежами в рассрочку выплачивали 60 долларов. Одна вилка и фисгармония в 120 рублей! В большинстве случаев швейная машина оставалась без употребления, часы были такая дрянь, что шли неверно,—а если и верно, то в девяти случаях из десяти не было обыкновенно в семье никого, кто мог бы по часам узнавать время,—фисгармония же, разумеется, редко употреблялась в дело, так как не было лиц, умеющих на ней играть»²⁸).

И в американских городах продажа в рассрочку принимала иногда отнюдь не безобидные формы. Так, из одного труда, посвященного изображению социальных условий Нью-Йорка в начале XX в., мы узнаем, что продажа часов, драгоценностей и предметов домашней обстановки происходила следующим обра-

²⁸) Букер Т. Вашингтон, Из рабства к благам жизни (автобиография), стр. 83—89.

зом: при продаже вещи покупатель вносил небольшую сумму, но подписывая договор об уплате в рассрочку суммы, в 3-4 раза превышающей ценность вещи, при чем условия договора по настоянию продавца впоследствии неоднократно изменялись. При непоступлении платежа имело место личное задержание покупателя. Самый неплатеж нередко провоцировался продавцом: он намеренно не посылал агента за очередным взносом после того, как все предшествующие взносы инкассировались его агентами. Продавец заботился также о том, чтобы судебная повестка не вручалась ответчику и дело могло слушаться заочно. Одну шестую дел, рассмотренных в судах восточного квартала Нью-Йорка в 1901 г., составляли сделки в рассрочку, а из 697 личных задержаний, имевших место в 1900 г., 594 относились к этой категории дел. Они именно побудили штат Албани к отмене личного задержания за мелкие долги. При этом агенты вербовали своих клиентов преимущественно из беднейшей части населения — эмигрантов, в особенности итальянцев, наиболее бедных и невежественных²⁹⁾.

Но нарисованная нами картина не характерна для всей американской торговли в рассрочку, а относится лишь к беднейшим слоям городского населения. Это подтверждается следующими данными, приводимыми в цитированном труде Hirsch'a. Купля-продажа в рассрочку стала естественным способом накопления средств (избыточной заработной платы, превышающей непосредственные потребности). Развитие ее облегчается системой широкого кредитования, основанного на наличии текущего счета в банке, через посредство которого одновременно производится инкассирование и осуществляется наблюдение за покупателем³⁰⁾. Такая организация значительно сокращает накладные расходы. Благодаря этому, а, в особенности, благодаря относительно большей кредитоспособности населения и большему размеру сделок, наценка на цены за наличные составляет, например, при продаже автомобилей только 12—15% (при условии передачи автомобиля покупателю по оплате одной трети его покупной цены, сохранения условного права собственности за продавцом и выплаты остальной суммы в течение двух лет).

Во Франции обычные условия договоров весьма близко напоминали условия германских фирм: обычно в договоре фигурировало и право продавца отобрать вещь в случае неплатежа с сохранением уплаченных взносов, и право одновременного взыскания всей суммы, и запрещение отчуждения и перемещения вещи, и право наблюдения и контроля, а нередко сделка облекалась в форму найма, осложненного договором запродажи или купли-продажи под суспенсивным условием³¹⁾.

В странах с сравнительно медленным темпом развития капитализма, с менее ожесточенной конкуренцией и более спокойными формами расширения сбыта купля-продажа в рассрочку не принимала столь уродливых форм, как описанные нами выше. Это относится не только к таким странам с относительно высоким средним уровнем благосостояния и высокой культурой, как Швейцария, но

²⁹⁾ Ghent, Mass. and Class, New-York, 1904, p. 209—211.

³⁰⁾ В Германии инкассирование производится специальным штатом посредством марочной системы, которая из Германии проникла и к нам и применяется Госшвеймашиной.

³¹⁾ Destors, p. 76—84 и о фиктивных договорах найма Dalloz, Jurisprudence générale, Supplément, s. v. Vente, n°16, ср. из новейших решений у Dalloz. Recueil hebdomadaire. 1924, стр. 727, решение Амьенского суда.

и к таким мало культурным странам, как Россия, где злоупотребления, подобные описанным, имели место в гораздо меньшей степени: в них не было такой настоятельной необходимости, так как при относительной бедности капиталами и связанном с этим отсутствии обостренной конкуренции предприятия, продававшие в рассрочку достаточно наживались, и не прибегая к мошенническим уловкам или к использованию явно-некредитоспособных слоев населения. В частности, и те организационные формы, которые приобрели столь большое значение в Германии,—универсальные магазины, «базары»,—почти не применялись в русской торговле, а если в единичных случаях в последние десятилетия перед революцией и возникали подобные предприятия, то они, во всяком случае, не занимались, по общему правилу, продажей в кредит. Конечно, дефекты, повсюду сопровождающие появление купли-продажи в рассрочку, в известной мере сопровождали ее и здесь. Это и естественно: дефекты эти вырастали органически на почве того фактора, который породил самую торговлю в рассрочку,—на почве искусственного вовлечения в кредитные сделки малоимущих элементов населения, для которых этот кредит непосилен. Отсюда неизбежное переложение на покупателя расходов по риску (с надбавкой в пользу продавца на случай ошибки в расчете), неизбежное включение пунктов, стимулирующих исправность покупателя (чем труднее выполнение договора, тем более сильными средствами приходится добиваться его исполнения), и неизбежное, несмотря на эти устрашающие пункты, изобилие случаев неисправности, наступающей при малейшей непредвиденной заминке в денежных расчетах покупателя.

4. Оценка торговли в рассрочку, как социального явления.

Мы познакомились с условиями торговли в рассрочку. Как следует расценивать эту форму организации распределения? Само собою разумеется, что та или иная оценка зависит от критерия, с которым подходить к этому институту; именно разностью критериев объясняется та пестрота оценок, которую мы находим в Западной Европе.

С одной стороны, мы встречаем многочисленные отзывы о благотельном влиянии купли-продажи в рассрочку на народное благосостояние. Она расширяет покупательную способность беднейшего населения, давая ему возможность приобретения хозяйственно-необходимых вещей. А расширяя кредит, торговля в рассрочку становится средством борьбы с ростовщичеством, тем более действительным, что она борется с ним не путем карательных законов, а посредством экономического вытеснения. Оплата приобретаемого имущества производится не с затратою основного капитала, действующей экономически болезненно, а только за счет доходов, иногда к тому же получаемых с приобретенного в рассрочку имущества, которое, таким образом, «само себя окупает». Покупка в рассрочку служит стимулом к накоплению капитала, для которого у многих не хватало бы энергии и выдержки, если бы их не связывал договор со всеми его невыгодными последствиями, установленными на случай неисправности³²⁾.

Особенно восторженные отзывы о торговле в рассрочку раздавались при первом обсуждении проекта закона о купле-продаже в рассрочку в германском рейхстаге³³⁾. А из этой положительной оценки делался и дальнейший практиче-

³²⁾ Hein, стр. 145—147.

³³⁾ Стенографический отчет рейхстага за 1892/93 г., стр. 616.

ский вывод, — всякое вмешательство в свободную игру интересов, всякое стремление регламентировать, в порядке административного или гражданского законодательства, деятельность предприятий, торгующих с рассрочкой платежа, вредно, так как оно заставит их сократить свои операции и покрывать риск, возрастающий благодаря защите интересов покупателя, увеличением наценок на себестоимость.

Такую точку зрения отстаивали в рейхстаге члены национально-либеральной партии, отражавшей интересы крупной буржуазии, в особенности тяжелой индустрии, которая, как мы указывали, сбывала в рассрочку значительную часть своих изделий. Наоборот, политические противники крупной торгово-промышленной буржуазии справа, консервативные круги, тщетно стремившиеся противопоставить поступательному движению финансового капитала выдающую мощь некогда всеильной мелкой городской буржуазии, дают торговле в рассрочку иную оценку. И они не отрицают ее положительного значения, но наряду с этим подчеркивают ее отрицательные стороны, — угнетение и бесправное положение покупателей, фактически оказывающихся совершенно незащищенными. Отсюда они делают вывод о необходимости законодательной регламентации торговли в рассрочку.

По поводу этой аргументации не без основания указывалось на то, что признание необходимости законодательного вмешательства вызывается не интересами пролетариата, а другими мотивами: «Я должен сказать, — говорил один из депутатов, — что я не нашел ни одной петиции, которая исходила бы от широких масс, заинтересованных в этом вопросе. Я понимал бы такую затрату законодательной деятельности, если бы имелось по этому поводу налицо могущественное общественное мнение и к нам поступили бы петиции из кругов тех, кто должен быть защищен этим законом... Ничуть не бывало! Ни один призыв не раздавался с той стороны, и, — я позволяю себе это подчеркнуть, — инициатива к такому вмешательству... исходила исключительно от ремесленников и мелких промышленников..., которые не в состоянии производить продажу в рассрочку»³⁴).

Однако, приведенные суждения не отражают действительной оценки торговли в рассрочку со стороны отдельных классовых группировок во всей ее полноте. Если от развития торговли в рассрочку страдали интересы среднего сословия, как производителя, который, выступая на рынке, не имеет возможности конкурировать с крупными организациями, торгующими в рассрочку, так как не может оказывать покупателям кредита, то от того же развития сделок в рассрочку эти социальные группы выигрывали в роли потребителей, поскольку снабжение их орудиями производства происходило в форме той же купли-продажи с рассрочкой платежа. И если в интересах этого среднего сословия нужно было ограничить эти сделки, то в его же интересах необходимо было сохранить их. В странах, более сильно подвинувшихся вперед по пути индустриализации, как

³⁴) Там же, стр. 615. Слова эти, как и приведенная выше цитата, принадлежат Вальмеру, члену фракции свободомыслящих, представлявшая интересы торговой буржуазии, мелкой промышленности и отчасти ремесленников; фракция свободомыслящих по своей программе мало отличалась от национал-либералов, но осталась верна заветам манчестерства (свобода торговли и невмешательство государства), в противоположность национал-либералам, подерживавшим бисмарковские социальные реформы с целью отвлечь рабочих от социал-демократии, так как для мелкой и средней буржуазии ограничения свободы торговли и найма были много опаснее, чем для крупного капитала (см. Лукин-Антонов, Очерки по новейшей истории Германии, 1925, стр. 75).

Германия, сильнее чувствовались отрицательные стороны торговли в рассрочку, поскольку ее объектом были, главным образом, предметы личного потребления, а не орудия производства для ремесленников и мелкой промышленности. В странах с менее развитой крупной индустрией, с значительной мелкой промышленностью, как Швейцария, в большей мере сказывались ее сильные стороны. Недаром видный швейцарский цивилист Oser указывал в посвященном этому вопросу докладе: «Только торговля в рассрочку в состоянии до некоторой степени выравнять подавляющий перевес крупного предприятия с его мощным капиталом и кредитом, позволяющими использовать для своих целей силы природы и завоевания техники, по сравнению с мелким производителем»³⁵⁾. Но и здесь, и там отношение мелкой буржуазии не могло быть резко отрицательным, а складываясь из двух противоположных друг другу тенденций, должно было иметь и имело компромиссный характер.

То же следует сказать и о пролетариате: если рабочий класс не был заинтересован в развитии сбыта швейных машин и других орудий производства, применяемых в домашней промышленности (вязальных машин, мелких моторов и т. п.), если он должен был желать ограничения произвола продавца при продаже в рассрочку предметов первой необходимости, то все же эта продажа, как таковая, представляла и для пролетарского населения трудно заменимую форму снабжения необходимейшими предметами домашнего обихода, и его желания не могли идти так далеко, чтобы упразднить самый институт купли-продажи в рассрочку.

Наконец, и интересы крупной индустрии не были столь односторонни, как могло бы показаться на первый взгляд. Если она была заинтересована в беспрепятственном развитии сделок в рассрочку, то в то же время она была заинтересована и в подавлении конкуренции со стороны многочисленных коммерческих организаций, торговавших в рассрочку по чрезвычайно дешевым ценам и компенсировавших эти низкие цены плохим качеством товаров и жесточайшей эксплуатацией покупателей.

Именно этот пестрый переплет взаимно нейтрализующихся интересов способствовал тому, что вопрос о желательности или нежелательности законодательного вмешательства долгое время оставался неразрешенным. В Германии первая петиция в рейхстаг была представлена еще в 1886 г., но не получила движения³⁶⁾. На XXI съезде германских юристов, состоявшемся в 1891 г., прямо поставленный вопрос о том, надлежит ли принять какие-либо меры законодательного характера к ограничению злоупотреблений, имеющих место со стороны продавцов в рассрочку, не получил разрешения; ничем не закончилось обсуждение вопроса и на следующем XXII съезде в 1893 г.³⁷⁾. С другой стороны, при прохождении через рейхстаг проект закона о купле-продаже в рассрочку, проводивший идею весьма умеренного ограничения свободы усмотрения продавцов, не встретил принципиальных противников ни в одной из партий, и споры велись только по вопросу о том, как далеко идти в этом ограничении: социал-демократы, как и следовало ожидать, стояли за введение дальнейших ограничений, нацио-

³⁵⁾ Стр. 445.

³⁶⁾ Hoffmann, стр. 13. Характерно, что уже эта петиция, — подобно всем последующим, — исходила от кельнского союза против злоупотреблений в торговле и промысле, т. е. от объединения неудачливых конкурентов торговли в рассрочку.

³⁷⁾ Verhandlungen, Bd. IV, S. 164.

нал-либералы, наоборот, за некоторое сокращение установленных правительственным законопроектom гарантий в пользу покупателя³⁸⁾.

Этим же объясняется, что раньше или позднее, но почти во всех странах проходят законы, устанавливающие те или иные защитные нормы в пользу экономически слабого покупателя. При оценке этих норм необходимо иметь в виду, во-первых, что этим «экономически слабым» является сплошь и рядом не пролетарий, а ремесленник и «крепкий мужичок», которого хотят удержать от пролетаризации, и, во-вторых, что, защищая экономически слабого покупателя и ограничивая тем самым продавца, закон как бы устанавливает на его товары запретительную пошлину, искусственно оберегая от его конкуренции относительно более слабых, неорганизованных мелких торговцев и производителей. Таким образом, с точки зрения поступательного развития капитализма, законы о купле-продаже в рассрочку являются законами консервативными и, так сказать, ретроспективными,—они не стремятся облегчить появление новых нарождающихся общественных форм и отношений, а, наоборот, пытаются удерживать формы и отношения, отслужившие свой век и уходящие в прошлое.

Этим именно стремлением законов о купле-продаже в рассрочку идти против течения объясняется и явный их неуспех, столь ярко охарактеризованный в исследовании Hein'a (см. ниже, главу II)³⁹⁾. Hein видит выход в некоторых частичных изменениях законодательства, в частности, в перенесении центра тяжести регламентации с сделок в рассрочку на торгующие в рассрочку организации. Конечно, отдельные изменения закона возможны и могут оказать свое положительное влияние. Но нельзя закрывать глаза на то, что стесненное положение, в котором находится покупатель, приобретающий вещи в рассрочку, так же трудно устранить посредством частных законодательных реформ, как и тяжелое экономическое положение пролетариата или крестьянства. Отдельные «капли социального масла», проливаемые законодателем, могут помочь заржавевшей машине сделать еще несколько поворотов, но оживить ее они смогут так же мало, как и все прочие законы, направленные к смягчению присущих капиталистическому строю социальных противоречий и порождаемых им социальных несправедливостей,—законы о труде, о ростовщичестве, о жилищном найме и т. д. Совершенно иное значение закон о купле-продаже, как мы увидим ниже, приобретает в условиях советского строя и советского строительства.

³⁸⁾ Стенографический отчет за 1892/93 г., стр. 620 и 628.

³⁹⁾ Книга Hein'a представляет наиболее серьезное из экономических исследований, появившихся в Германии, использовавшее огромный материал, накопившийся за 15 лет после издания закона 1894 г. (книга вышла в 1910 году). Написанная довольно резко и, повидимому, попавшая в точку, она вызвала большое возмущение в среде торговцев в рассрочку, нашедшее себе выражение в ответном сочинении упомянутого уже С. Лихтенгаля, изданном по поручению Союза торговых домов, торгующих в кредит (das Kredithaus, 1912). Отповедь Лихтенгаля весьма обстоятельна, но выдержана в чисто газетном стиле и очень легковесна и малоубедительна по своему содержанию. Из более старой экономической литературы наибольшего внимания заслуживает книга Cohen'a, die volkswirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäftes (1891), и Hausmann'a, die Veräusserung beweglicher Sachen gegen Ratenzahlung (1891). Большой материал, содержащий сводку литературы об экономических особенностях и значении торговли в рассрочку и проектов мероприятий, направленных к ее регулированию, дает заключение Heck'a, представленное XXI съезду германских юристов в том же 1891 г. (Verhandlungen des XXI. Juristentages, Bd. II, S. 131—186).

ГЛАВА II.

Законодательство о купле-продаже в рассрочку в капиталистических странах.**1. Германия.**

Обрисовав социально-политическую обстановку, вызвавшую более или менее одновременное появление в разных странах Европы и Америки законов о купле-продаже в рассрочку, мы можем остановиться на истории и на характеристике этих законов.

Пионером в этом деле оказалась Германия, быстрее других стран подвигнувшаяся по пути капиталистического развития. Вслед за упомянутою уже нами петицией кельнского союза против злоупотреблений в торговле и промысле, внесенной в рейхстаг в 1886 году, в 1889 г. в рейхстаг была представлена новая петиция союза для охраны интересов промышленности гор. Аахена и Буртшейда, в которой, между прочим, говорилось: «Распространяющуюся со дня на день систему универсальных торговых домов, отпускающих товары в рассрочку (Warenabzahlungsgeschäfte), мы рассматриваем, как одно из вреднейших зол как для солидных предприятий, так и для производящей закупок публики. Приемы этих предприятий настолько общепаспасны, что мы считаем необходимым установление известных преград посредством законодательных мероприятий, в противном случае они приведут к пролетаризации все большего количества людей». Указав на те приемы, коими эти предприятия добиваются расширения сбыта (обильная реклама, многочисленные агенты и т. п.), петиция продолжает: «покупатель приобретает потребности, которых он не может удовлетворять постоянно и которые приводят его к обеднению. Не будучи более в состоянии удовлетворять их, он проникается враждою к более обеспеченным слоям населения и нередко становится революционером» (Umstürzler). Отсюда делается вывод о необходимости признать заключенные с такими торговыми домами договоры недействительными, распространить на них полицейский надзор, установленный для ломбардов, и ввести на них особый налог¹⁾.

В 1889 г. вопрос дальнейшего движения не получил. В следующем году кампания за ограничение деятельности организаций, торгующих в рассрочку, развернулась во всю ширь. В рейхстаг было подано 972 петиции от разнообразных ремесленных и промышленных организаций, цеховых объединений, торговых палат и т. п. Огромное большинство этих петиций (952) было совершенно однородно; очевидно, выработанный какой-либо одной из этих организаций текст был разослан для собирания подписей всем остальным. Эта «типовая» петиция ставила вопрос шире, нежели предшествующие индивидуальные обращения. Она объявляла войну не одним только организациям, торгующим в рассрочку, а и ряду других явлений, вызванных к жизни провозглашенною законодательством свободою промысла и свободою передвижения, от которых страдала «добропорядочная» мелкая торговля и «добросовестное ремесленное сословие»: «распространение торговли в разнос,—говорилось в ней,—универсальные торговые дома, многочисленные случаи несостоятельности,—все это делает невозможным суще-

¹⁾ Материалы рейхстага за 1888/89 г., № 120.

ствование добросовестного предпринимателя, имеющего постоянное место торговли (der ansässige Geschäftsmann)... Перечисленные явления, как и широковегательная реклама, несут значительную долю вины в возрастающей социальной нищете, в увеличивающейся неопределенности в торговой жизни и в недовольстве среди населения, рост которого заставляет призадуматься». Исходя из этого, петиция предлагала ряд законодательных мероприятий, в частности, в отношении купли-продажи в рассрочку,—воспрещение применяемых формуляров и введение, в случае спора между продавцом и покупщиком, оценки стоимости вещи экспертами, с обязательным возвратом продавцу переплаченной им суммы²⁾.

Позиция, принятая в этих петициях, весьма типичная для тех кругов населения, от которых она исходит, находит свое отражение и в дальнейших стадиях прохождения законопроекта. Истинные корни пролетаризации населения—развивающийся капитализм—остаются скрытыми, внимание искусственно сосредоточивается на одном из бесчисленных его проявлений, и внушается мысль, что борьба с этим проявлением может внести улучшение в положение дела—уменьшить «социальную нищету», приостановить рост недовольства и т. п. А с другой стороны, соображения о необходимости внести успокоение и защитить интересы экономически слабого потребителя придают выдвигаемым в этих петициях предположениям, по существу продиктованным узко классовыми материальными интересами мелкой буржуазии³⁾, квази-внеклассовый характер и видимость проблемы общеполитического значения. Нечего и говорить, что запугивание призраком революции не имело под собою почвы, и меньше всего эта почва могла создаться в результате деятельности фирм, торгующих в рассрочку и обслуживающих преимущественно мелкобуржуазное население, а не пролетариат.

Те же мотивы повторяются через несколько лет, когда дело, наконец, дошло до обсуждения законопроекта в рейхстаге. «В этой области,—говорил один из крупнейших германских дивилстов, национал-либерал Эннекерус,—имеются налицо большие злоупотребления и отрицательные явления, и эти явления идут на пользу только тем партиям, которые питаются недовольством⁴⁾».

Представители противоположного мнения—противники регламентации купли-продажи в рассрочку—не остаются в долгу и точно таким же образом стараются замаскировать истинные мотивы своей точки зрения. Так, уже цитированный нами депутат Вальмер, предостерегая от пробивания этой первой бреши в принципе свободы договора, по поводу приводимых в пример законов, изданных в мелких швейцарских кантонах и в Австро-Венгрии, указывал: «Разве это—страны, в которых промышленное государство, находящееся в состоянии усиленного роста, ищет себе образцов для своего торгово-промышленного законодательства? Что должны подумать о нас англичане и французы? Они должны будут подумать, что в Германии распространен недобросовестный способ ведения дел, что против этой недобросовестности в торговой жизни приходится создавать совершенно особые законы, либо, если не это..., тогда наши

²⁾ Материалы рейхстага за 1890/91 г., № 350.

³⁾ Недаром в ответ на первую из приведенных петиций владелец одной из крупнейших организаций, торгующих в рассрочку, Левенштейн, указывал, что она вызвана ничем иным, как «завистью к чужому куску хлеба» («Brodneid») (цит. материалы рейхстага за 1888/89 г.).

⁴⁾ Стенографический отчет за 1893/94 г., стр. 870.

соседи должны подумать, что наша нация—нация подопечных, которых необходимо всегда и всюду охранять...»⁵⁾. Здесь в вуалированной форме проводится защита продавцов, прикрываемая принципом свободы договора. И если национал-либерал Кассельман указывал определенное и откровенное, что «закон имеет в виду не только защиту экономически слабого, но, с другой стороны, и защиту того, кто на здоровых основаниях производит торговлю в рассрочку»⁶⁾, то Вальмер, подхватывая ту же мысль, при вторичном рассмотрении проекта, уже вуалирует интересы продавцов интересами работающих у них рабочих: призывая к учету интересов швейной промышленности, а также предприятий, изготовляющих оборудование для типографий и литографий, он подчеркивает, что они «занимают большое количество рабочих и не должны быть игнорируемы»⁷⁾. Тот же депутат при втором чтении проекта указывал: «Теплое участие, которое проявляется в особенности к бедному человеку..., как мне кажется, имеет такое же значение, как и жалобы противников законодательной охраны труда: когда речь идет о сокращении рабочего времени или об ограничении применения детского труда, тогда, как известно, их благожелательное отношение и забота обращаются на рабочего, и они опасаются, что введением нормального рабочего дня он может быть лишен возможности израсходовать свою рабочую силу до последнего нерва...; или что бедные родители не могут прожить без того, чтобы дети зарабатывали»⁸⁾. Мнимая забота об интересах экономически слабого служит лишь прикрытием для защиты своекорыстных интересов других групп.

Мы не будем здесь касаться отдельных фазисов прохождения проекта и отметим лишь два основных положения германского закона, получившего утверждение 16 мая 1894 г.:

1) Если продавец выговорил себе право при неисполнении обязательств со стороны покупателя отступить от договора, то в этом случае каждая сторона обязана возвратить другой все полученное по договору (§ 1). В частности, покупатель возмещает продавцу издержки, понесенные вследствие договора, а равно и повреждения имущества, причиненные по вине покупателя или вследствие другого обстоятельства, за которое он несет ответственность, а также стоимость пользования вещью, с учетом наступившего за это время уменьшения ее ценности (§ 2).

2) Соглашение, в силу коего неисполнение лежащих на покупщике обязательств влечет за собою обязанность единовременной выплаты неуплаченной части долга, может быть обусловлено лишь на тот случай, когда покупщик просрочил по крайней мере два последовательных взноса, размер коих составляет не менее $\frac{1}{10}$ части покупной цены (§ 4).

От издания закона ожидали многого. Дальнейшую проволочку в его издании расценивали, как большой ущерб; от того или иного решения, казалось, зависит судьба торговли в рассрочку и благосостояние населения. Между тем, жизнь шла своим путем, в значительной степени мимо закона. Закон 1894 г. не сумел оказать существенного влияния на практику торгующих в рассрочку организаций. Это обстоятельство с полной убедительностью подтверждается цити-

⁵⁾ Стенографический отчет за 1892/93 г., стр. 617.

⁶⁾ Там же, стр. 620.

⁷⁾ Там же, стр. 2084.

⁸⁾ Там же, стр. 2092.

рованными уже исследованием Hein'a, из которого мы и заимствуем нижеприводимые сведения.

Отчасти продавцы просто игнорировали закон, продолжая пользоваться противозаконными формулярами. Так как большинство дел не доходило до суда, то противозаконные условия сделки обычно получали осуществление; но и в тех случаях, когда покупатель вчинял иск, продавцы всячески пытались склонить его к заключению мирового соглашения до судебного разбирательства, так что до состязания на суде доходило не более 1% всех дел⁹⁾. Однако, даже получив исполнительный лист, продавцы предпочитали использовать его не для принудительного взыскания, а в качестве новой угрозы против покупателя¹⁰⁾.

Помимо прямого нарушения закона, применялись все способы, чтобы обойти закон; в частности, формуляр подвергался постоянным изменениям, благодаря которым он ускользал от ударов суда. Так, например, стоило судебной практике признать недопустимость условия, в силу коего «ранее купленные предметы служат обеспечением нового кредита» (см. главу I, 3), как в формуляр взамен этого условия было внесено другое: «соглашение о сохранении права собственности распространяется до полной оплаты на все купленные вещи». Изменялась форма, дабы сохранить прежнее содержание. Каждый новый формуляр продавцов заключал какой-нибудь трюк, направленный к тому, чтобы на почве той или другой неясности закона сколотить себе капитал¹¹⁾.

Основные постановления закона, как мы видели, сводились к устранению возможности включения в договор условий о возврате вещи без выплаты полученных взносов и об одновременном досрочном взыскании покупной цены. Оба эти постановления на практике были сведены на-нет.

Так как в большинстве случаев дело до разбора в суде не доходило, а все требования продавца, изложенные в иске, при отсутствии возражений со стороны покупателя судом удовлетворяются, то продавец безвозбранно определял стоимость пользования, подлежащую возмещению, по своему усмотрению¹²⁾.

При этом покупателю ставились в счет и расходы по заключению договора и по ведению торговых книг, и издержки по доставке вещи в оба конца, и комиссионное вознаграждение (10%), и издержки по инкассированию (также 10%). Особенно же широкое поле для злоупотреблений открывала оговорка о возмещении «наступившего уменьшения ценности» вещи. Таким образом, сводились на-нет постановления § 2, регулирующие взаимные расчеты сторон¹³⁾.

Как явствует из приведенного выше текста § 1, под действие закона 1894 г. подпадают лишь сделки, в коих продавец выговорил себе право отступить от договора. Для того, чтобы избавиться от необходимости соблюдения правила § 4, ограничивающего возможность одновременного взыскания покупной цены, продавцы придавали договору такую неопределенную редакцию, чтобы можно было впоследствии истолковать его по своему усмотрению в том, или другом смысле: если оказывалось выгоднее расторгнуть договор, — в смысле договора продажи в расрочку, если же представлялась возможность взыскать недоплачен-

⁹⁾ Hein, стр. 69—74.

¹⁰⁾ Там же, стр. 75.

¹¹⁾ Там же, стр. 72.

¹²⁾ Там же, стр. 80. Та же цель достигалась и другим путем: в договоре для определения вознаграждения за пользование назначались эксперты, разумеется, по выбору продавца.

¹³⁾ Там же, стр. 110—112.

ные взносы,—как договор, не предусматривающий права отступить от него, не подпадающий поэтому под действие закона 1894 г. и потому допускающий досрочное взыскание покупной цены и после одного неплатежа. Таким образом, устранялось действие нормы, ограничивающей соглашение об одновременном взыскании.

Положение покупателя ухудшалось еще благодаря тому, что, как уже отмечалось, в огромном большинстве случаев дело не доходило до судебного разбирательства, а кончалось мировым соглашением: к нему стремился не только продавец, которому всегда было выгоднее избежать суда, но и покупатель, которому не под силу было вести судебный процесс, и суд, которому трудно было в их споре разобраться. Этому способствовал еще и ряд побочных обстоятельств: в формуляры обычно включалась оговорка, предоставлявшая жене покупателя право выступать на суде в качестве представительницы мужа; покупатель был заинтересован в сохранении добрых отношений с продавцом, так как находил в продаже защиту от взысканий, обращаемых на его имущество третьими лицами (см. главу I, 3); продавцы пользовались готовыми печатными формулярами мировых соглашений. Таким образом, даже та ограниченная защита, которую покупатель мог бы получить на суде, обычно оставалась им неиспользованной¹⁴).

Иных результатов от издания закона ожидать и нельзя было: частно-правовое регулирование могло бы достигнуть цели, лишь поскольку неравенство экономических сил контрагентов выравнивалось бы методами активного административного и экономического регулирования, возможного лишь на почве иного социального строя¹⁵).

2. Другие страны Западной Европы и Америки.

Судьба германского закона о купле-продаже в рассрочку представляется нам наиболее показательной. Подробно остановившись на нем, мы можем в отношении законодательств других стран Зап. Европы ограничиться только краткими сведениями.

¹⁴ Там же, стр. 81—86. И такой авторитетный и умеренный в своих взглядах юрист, как Дербург, весьма низко расценивает практическую пользу, принесенную законом *Das bürgerliche Recht des deutschen Reichs und Preussens*, Bd. II, Abt. 2, 1901, § 200 Anm. 4). Аналогичную оценку дают закону *Crome (Bürgerliches Recht, § 229, Anm. 15)* и *Lehmann (Handelsrecht, § 171)*. Впрочем, такая оценка не получила беспорочного признания даже в либеральной литературе. Так, по истечении без малого 30 лет со времени издания закона видный австрийский экономист Матайя писал: «Непредубежденная и исчерпывающая оценка реформы, произведенной упомянутыми законами в области торговли в рассрочку, при отсутствии охватывающих вопрос исследований невозможна» (статья «*Abzahlungsgeschäft*» в 4-м издании цит. *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*. 1923).

¹⁵ В германской литературе точка зрения, близкая к нашей, представлена, насколько нам известно, одним лишь *Jastrow*'ым. В заключении, данном на XXII съезде германских юристов, он указывал, что переплата представляет общую долю бедняка, что с низким качеством товара можно бороться только общим социальным законодательством, которое, повышая покупательную способность неимущих, делало бы их независимыми от предприятий, торгующих в рассрочку, что с *lex commissoria* (соглашениями об уплате) и системой формуляров, представляющих широко распространенные явления, отнюдь не свойственные одной только торговле в рассрочку, и бороться можно, опять-таки, лишь общими мерами. На этом основании он вообще отвергал принципиальную целесообразность законодательной регламентации купли-продажи в рассрочку (*Verhandlungen des XXII. Juristentages, Bd. IV, S. 281—290*).

Австрийский закон, изданный через два года после германского, также по инициативе торгово-промышленных кругов, в основном — в отношении последствий расторжения договора продавцом и условий использования права единовременного взыскания покупной цены, — повторял постановления германского закона, но содержал некоторые дополнительные постановления: о выдаче покупателю копии сделки (§ 5), о воспрещении неустойки (§ 3), о пераспространении на эти сделки обычного срока оспаривания вследствие недостатков вещи или чрезмерности покупной цены (§ 4), об обязательной подсудности исков к покупателю по его местожительству (§ 6).

Естественно, что в Австрии, где, как мы видели, злоупотребления со стороны продавцов принимали наиболее острые формы, и законодательная нормировка пошла дальше, чем в какой-либо другой стране. Напротив того, швейцарское законодательство содержит в себе наиболее бедные постановления по этому вопросу, и появились они там много позднее, чем в Германии и Австрии: при сравнительно меньшем значении промышленной конкуренции продажа в рассрочку не принимала там столь уродливых форм, как в других странах, вследствие чего и потребность в их законодательной регламентации не ощущалась так остро. Еще в 1905 г. швейцарский съезд юристов воздержался от голосования тезисов, предложенных съезду двумя выступившими по этому вопросу докладчиками (Oser и Grenier), ссылаясь на неясность вопроса и необходимость более солидной обработки фактического материала¹⁶⁾, и только при общем пересмотре обязательственного права в закон было внесено несколько постановлений, воспроизводящих в основном правила германского закона о последствиях расторжения договора и условиях предъявления требования о единовременной уплате покупной цены (ст. 226—228 Швейцарского Закона об обязательственном праве 1911 г., ст. 716 Швейцарского Гражданского Уложения)¹⁷⁾.

Таково положение дела в странах германской культуры. Во Франции, равно как и в прочих романских странах, сделки купли-продажи в рассрочку до сих пор никакими специальными постановлениями не регламентируются. Законодательной защитой пользуются лишь приобретатели в рассрочку биржевых ценностей (французский закон 12 марта 1900 г.). С. Н. Ландкоф объясняет отсутствие во Франции общего закона о купле-продаже в рассрочку тем, что издание такого закона представлялось излишним в виду наличия ст. 1583 французского Гражданского Кодекса, которая предоставляет покупщику право собственности с момента соглашения, устраняя тем самым необходимость законодательного вмешательства (стр. 23). Но ст. 1583 не устраняет ни возможности соглашения о сохранении права собственности за продавцом¹⁸⁾, ни соглашения

¹⁶⁾ Oser, стр. 580.

¹⁷⁾ С этой точки зрения приложенный к книге Ландкофа образец швейцарского формуляра купли-продажи в рассрочку представляет явное недоразумение, так как, допуская отобрание имущества без возвращения полученных сумм, он стоит в противоречии с основным постановлением ст. 226. Формуляр этот заимствован, повидимому, у Oser'a (стр. 448) и относится, таким образом, ко времени, предшествующему законодательной регламентации института.

¹⁸⁾ Таково было общепринятое толкование этой статьи, вполне соответствовавшее общему духу французского Гражданского Кодекса (ср. Destors, стр. 83). Соглашение о сохранении права собственности рассматривается, как фикция, лишь в том случае, если оно сочетается с соглашением о предоставлении вещи в пользование, — в этом случае фиктивными считаются оба эти соглашения (там же, стр. 84). Ср. из практики последних лет, определение

о возвращении вещи с удержанием полученных платежей, ни оговорки об одновременной уплате всех взносов, и поэтому отнюдь не может рассматриваться, как панацея от всех тех форм эксплуатации экономической зависимости покупателя, которые применялись продавцами в других странах. Объяснения следует искать, повидимому, не в особенностях французского законодательства, а в том, что при более медленном темпе пролетаризации мелкой буржуазии не было настоятельной необходимости в ограждении ее интересов нормами принудительного характера, подобно принятым в других странах.

Что касается англо-саксонских стран, то в них развитие законодательства пошло по иному пути.

В Англии особых законоположений, ограждающих интересы покупателей в рассрочку, не существует, но они пользуются защитой норм, установленных в ограждение интересов должников при так наз. «условных продажах» (sale conditional, т. е. передачи вещи кредитору в целях обеспечения его требования), облакаемых в форму актов продажи—bills of sale. Акты эти, подобно римской fiducia и германской Sicherungsübereignung, под фирмой купли-продажи устанавливают правоотношение, по своему хозяйственному эффекту равноценное залоговому праву. Они неоднократно подвергались законодательному регулированию, в частности, закон об актах продажи 1878 г. (Bills of Sale Act) упорядочил технику их регистрации, законом 1882 г.—«законом об исправлении закона об актах продажи 1878 г.»—введены были положения, ограждающие интересы должника:

1) составление таких актов ограничено случаями, в коих стоимость имущества составляет не менее 30 фунтов стерлингов. Таким образом, для малоимущих ограничивается возможность использования этой облегченной формы кредита, создающей соблазн к совершению кредитных сделок, не оправдываемых платежеспособностью должника;

2) кредитор может отобрать имущество в случае неисправности должника, его несостоятельности, удаления вещи из помещения, в котором она находилась, непредставления им доказательств уплаты ренты и местных налогов, а также в случае обращения взыскания на вещь третьими лицами; но при этом кредитор должен предоставить должнику пять льготных дней, в течение которых последний может обратиться к суду¹⁹⁾.

Этот закон, регулируя одну из форм обеспечения обязательств, находит применение и к тем случаям, когда обязательство образуется в результате кредитования покупной цены.

уголовного суда низшей инстанции (в гор. Thonon les Bains), приведенное у Dalloz, Recueil hebdomadaire, 1925 г., стр. 324.: «Не зависит от сторон путем произвольного обозначения словом «наем» того, что в действительности представляет куплю-продажу в рассрочку, изменить истинную природу этого договора, который, перенося немедленное право собственности на покупателя, сохраняет за продавцом единственное обеспечение в виде иска о расторжении договора в случае неуплаты в обусловленные сроки», вследствие чего покупатель, продавший купленный велосипед до уплаты всех взносов, не может быть признан виновным в присвоении чужого имущества.

¹⁹⁾ Linckelmann, die Sicherungsübereignungen, в Archiv für bürgerliches Recht, Bd. 7 (1892), S. 232 ff.—E. W. Chance, Principles of Mercantile Law, 2 d. edition (1924), p. 200—203.

Аналогичная форма получила применение в Соединенных Штатах Северной Америки. И там продажа в рассрочку в интересах оборота подвергается регистрации²⁰⁾. При этом многими законами, изданными в отдельных штатах, устанавливались ограничительные условия, при которых допускается расторжение договора (напр., покрытие менее 75 % покупной цены, невыкуп вещи в течение 14 дней после ее отобрания)²¹⁾. В последние годы издан ряд специальных законов о так назыв. «условных продажах», по которым продавец может по своему выбору забрать вещь при неплатеже или произвести ее продажу с торгов, удерживая недополученную сумму; возвращение вещи продавцу обязательно лишь, если покупатель оплатил менее 50 % стоимости вещи; в противном случае продавец может требовать только ее продажи²²⁾.

3. Дореволюционная Россия.

Переходим к законодательству дореволюционной России. Идея регламентации сделок купли-продажи в рассрочку возникла здесь немногим позднее, чем в Зап. Европе, так как система прокатных договоров широко применялась и русскими торговыми фирмами, порождая многочисленные злоупотребления, споры и недовольство. Но до ее законодательного воплощения дело дошло только в 1904 г.

Объясняется это, помимо характерной для русского законодателя общей особенности—плестись в хвосте экономического развития, систематически запаздывая со своим откликом на вновь возникающие жизненные потребности, главным образом, тем, что здесь не было тех движущих общественных сил, которые способствовали быстрому оформлению аналогичных законов в Зап. Европе: не было крепкой и организованной мелкой буржуазии, которая вступила бы, как в Германии, в неравный, но все же длительный бой с надвигающимся крупным капиталом; непосредственный же «дестинатор» закона—потребитель—маломощный и неорганизованный, конечно, как и в других странах, безмолвствовал.

В результате закон о купле-продаже в рассрочку был утвержден лишь 9 февраля 1904 г.²³⁾. Основные постановления его сводились к следующему:

1) До полной уплаты цены проданного в рассрочку имущества покушник, под опасением ответственности по законам уголовным, не вправе закладывать, продавать или иным способом отчуждать это имущество, которое в то же время служит обеспечением требований продавца преимущественно перед другими обращениями к покушнику требованиями.

²⁰⁾ См. Cole, Elements of Commercial Law, 1925, p. 126.—Handelsgesetze des Erdbales, Bd. I, 1. Teil VIII, S. 107—120.

²¹⁾ См. К. Малышев, Гражданские законы Калифорнии, т. III, стр. 102.

²²⁾ W. E. Mc Curely, Some Differences between the English and American Law of Sale of Goods, в «Journal of Comparative Legislation and International Law», Febr. 1927, p. 20.

²³⁾ Закон 9 февраля при включении его в Свод Законов Гражданских был по недоразумению помещен после ст. 1509 (с номерацией от 1509^а до 1509^г), хотя эта статья входила в отделение «о приобретении имуществ куплею с публичных торгов», притом в ту часть отделения, которая посвящена приобретению имуществ недвижимых. Лишь при выпуске в 1914 г. нового официального издания свода Законов Гражданских правилам о купле-продаже в рассрочку было подыскано более подходящее место—в конце главы «о продаже и купле» (ст. 1527^а—1527^г). Этим объясняются различия в ссылках на закон в приводимых в дальнейшем цитатах.

2) В случае невзноса покупщиком последовательно двух срочных платежей, продавец вправе потребовать уничтожения договора, возвращения имущества и вознаграждения за пользование им и за понесенные убытки. В следующую продавцу общую сумму засчитываются произведенные покупщиком до уничтожения договора платежи, а если они превышают эту сумму, то излишек возвращается продавцом покупщику.

3) В случае уничтожения проданного в рассрочку имущества, его утраты или порчи, продавец вправе потребовать от покупателя единовременной уплаты всей остальной неуплаченной за то имущество суммы.

Обыкновенно принято утверждать, что русский закон 1904 г. представляет неудачный сколок с западно-европейских, что он ограждает в гораздо большей мере интересы продавца, чем покупателя и т. д. Мы отнюдь не склонны затушевывать многочисленных и разнообразных дефектов этого закона, социально-политических и технических; но мы все же считаем, что в этих утверждениях содержится значительное преувеличение.

В чем, в самом деле, основные отличия закона 1904 г. от законов германского и австрийского? На первый взгляд может показаться, что ст. 3, содержащая в себе запрет отчуждения и залога под опасением законов уголовных и предоставляющая продавцу право преимущественного удовлетворения из ценности проданной вещи, обеспечивает продавцу усиленную защиту, которую он не пользуется по иностранным законам. Но нельзя забывать, что там он мог защитить себя иным, гораздо более действительным способом — сохранением права собственности. При этом и запрещение закладывать и продавать купленное имущество, и уголовная ответственность покупателя разумелись сами собою. Если русский закон заменил соглашение о сохранении права собственности правом преимущественного удовлетворения, он этим только улучшил положение покупателя²⁴).

Что касается норм, направленных к защите покупателя, то раздававшиеся нередко упреки в их недостаточности по сравнению с западно-европейским законодательством вряд ли могут считаться заслуженными. В основном вопросе — о последствиях расторжения договора, — приведенное постановление ст. 4 по существу мало чем отличается от § 2 германского закона: в обоих законах говорится о вознаграждении за пользование и за понесенные убытки, при чем германский закон еще подчеркивает необходимость учесть наступившее уменьшение ценности вещи, чего русский закон не отмечает. Самое же использование права отступить от договора, обусловленное в русском законе невзномом двух последовательных платежей, в германском праве никакими условиями не ограничено. Таким образом, в основном вопросе позиция русского закона была много благоприятнее для покупателя. Если русский закон, с другой стороны, предоставлял продавцу право единовременного взыскания покупной цены в случае уничтожения, утраты или порчи имущества, то он зато не воспроизводил § 4 германского закона, предоставлявшего продавцу такое же право в случае просрочки двух взносов, составляющих не менее $\frac{1}{10}$ покупной цены. Нетрудно понять, что постановление русского закона было для покупателя несравненно менее опасно, чем постановление германского, так как случаи уничтожения, утраты или порчи имущества являются исключительными, случаи же просрочки

²⁴) Недаром и в германской литературе нередко высказывается пожелание такой замены, см., напр., Hein, стр. 126.

представляют общераспространенное явление, в особенности при сделках купли-продажи в рассрочку.

Обычно русскому закону ставится в упрек невключение некоторых второстепенных статей, содержащихся в проекте Министерства Финансов и исключенных из него в процессе его разработки: о выдаче покупателю копии договора, о воспрещении договорной подсудности, об ограничении неустойки и др. Действительно, отсутствие этих постановлений не служит украшением закона 1904 г. Но мы видели на примере Австрии и Германии, в законах которых эти постановления имеются, что и включение их в закон не дает большого эффекта. Исключение договорной подсудности приводило только к изысканию продавцами других мер, направленных к тому, чтобы не допустить дело до судебного разбирательства (заключение мировых соглашений), чтобы на суде в качестве представителя мужа выступала жена, которая еще хуже мужа может отстоять их общие интересы, и т. д. Запрещение неустойки приводило к облечению ее в форму повышенного вознаграждения за пользование, к взиманию особой платы за обратную доставку вещи, за инкассирование платежей, за комиссию и т. д. Наконец, и выдача копии договора, при малограмотности покупателей, сыграла бы в русских условиях ничтожную роль. Таким образом, наличие в законе 1904 г. этих второстепенных постановлений не на много увеличило бы его реальное значение с точки зрения интересов покупателя.

Тот вывод, к которому мы приходим, легко находит себе объяснение в существовавшей в России социально-политической обстановке. У русского законодателя не было основания особенно шадить продавца или игнорировать интересы покупателя. Ведь продавцом был крупный промышленник или торговец, а покупателем—средний городской обыватель, ремесленник или мелкий предприниматель, иногда помещик или зажиточный крестьянин, и при столкновении интересов этих социальных групп у правительства не было оснований занимать определенную позицию в пользу одного контрагента и против другого. Наоборот, постоянное стремление оградить интересы отживающего помещичьего класса, шедшее зачастую вразрез с интересами промышленности, отсутствие достаточно четкой ориентации на более прогрессивные элементы крупной буржуазии, опасение того, что быстрое развитие крупной промышленности и торговли поведет к такому же росту рабочего класса, а, следовательно, и к его усилению и к пролетаризации мелкой буржуазии—ремесленников и торговцев,—толкали именно на усиленную защиту последней, выступавшей в сделках купли-продажи в рассрочку в роли покупателей. Эта защита и сказалась в основной ст. 4 закона 9 февраля, по отношению к которой ст.ст. 3 и 5 являются лишь необходимым противовесом. Если прохождение закона вызвало известное сопротивление, то не потому, что представлялось желательным не ограждать интересов покупателей, а в силу традиционного отрицательного отношения к законодательному вмешательству в область торгового оборота.

Конечно, и этот неплохой закон не мог дать и не дал существенных положительных результатов. Это мы можем констатировать с достаточной определенностью на основании богатого фактического материала, собранного Министерством Юстиции в 1911 г., в связи с разработкою Проекта Гражданского Уложения. Для иллюстрации ограничимся приведением немногих только отзывов. Председатель Ростовского-на-Дону съезда мировых судей,—округа особенно интересного в том отношении, что Ростов был центром сбыта сельскохозяйственных ма-

шин,— пишет: «Всюду в договорах неизбежно встречались разные другие помимо гарантий по закону 9 февраля, «законом дозволенные» осложнения, обеспечивающие продавца: и срочные векселя с неизбежным платежом «в Ростове-на-Дону», и поручительства, и разбирательство споров по месту нахождения фирмы, и пр... Печатных пространных договоров ни покупщики, ни поручители не читают, а если бы читали,—все равно не поняли бы: подписывают на веру, соблазненные ловкими и наторелыми агентами, ... нередко снабжаемые пегодною или очень подержанною швейною машиною (в договоре расписка в получении «машины со всеми к ней частями и принадлежностями в полной исправности»). Агент, аккуратнo получая платежи, уверяет, что пришлет монтера... затем обещает обменять их и т. д., пока покупатель отказывается верить и платить, подпадая под всю тяжесть последствий закона и договора, выработанного долголетнею практикою и лучшими юристами, договора, защищаемого специалистом. Простоватый, доверчивый, беспечный, неопытный, безграмотный и юридически невежественный люд, как ремесленники, сельчане, мелкие служащие и т. п., являются совершенно беззащитными и беспомощными ответчиками перед сильным и опытным противником. А чего стоит эта убыточная и бесполезная поездка за сотни верст в суд... Никогда не пред'является в таких случаях встречных исков о признании сделки ничтожною, если не считать редчайших случаев; постоянно в рассрочку платежа продается вещь по тройной цене... Вот те практические результаты, которые дал при проведении его в жизнь превосходный по своей идее... закон 9 февраля»²⁵). То же подтверждается и председателем Ростовского окружного суда: «Договор заключен во всем согласно закона 9 февраля 1904 г., а в результате оказывается, что фирма обогащается на счет неисправного плательщика, можно сказать, ростовщическим образом... Фирма, продавая в рассрочку машину..., стремится получить при помощи суда от неисправного плательщика или всю, или почти всю стоимость проданной машины и самую машину обратно...». Для этого «продавцы, при отсутствии в законе объективного мерила вознаграждения за пользование вещью, засчитывают в это вознаграждение уплаченные и просроченные платежи, как «заранее условленную плату за пользование», или определяют это вознаграждение произвольной цифрой»²⁶). Равным образом, и председатель Московского столичного с'езда мировых судей констатирует, что закон «не удовлетворил продавцов и не обеспечил от злоупотреблений с его стороны покупателя»²⁷).

Таким образом, результаты применения закона 9 февраля 1904 г. были столь же ничтожны, как и в Германии: бессилие законодателя проявилось и здесь.

²⁵) «Свод отзывов судебных установлений и некоторых торгово-промышленных организаций о недостатках и неудобствах закона 9 февраля 1904 г.», Спб., Сенатская типография, 1911 г., стр. 11—13.

²⁶) Там же, стр. 85, 87, 88.

²⁷) Там же, стр. 64. Материал, приведенный в «Своде отзывов», в значительной степени использован В. В. Ельашевичем в его статье «Купля-продажа в рассрочку», помещенной в «Вестнике Гражданского Права» за 1913 г., № 1 и представляющей бесспорно наиболее значительную из посвященных этому институту работ дореволюционного времени.

ГЛАВА III.

Экономическое значение торговли в рассрочку в СССР.

На первых порах новой экономической политики идея организации продажи товаров в рассрочку стала привлекать внимание советских хозяйственников преимущественно, как один из путей расширения сбыта на маломемком еще потребительском рынке. Усиленный интерес она вызвала к себе во второй половине 1922/23 г., когда кризис сбыта охватил почти всю промышленность страны. «При кризисе сбыта и наличии значительных запасов товаров на складах, — писал тогда, напр., «Труд», — организация продажи в рассрочку — мера и своевременная, и осуществимая, и одинаково выгодная, как для рабочих, так и для хозорганов»¹⁾. Опрошенные «Трудом» хозяйственники также подошли к институту продажи в рассрочку с этих двух точек зрения: прежде всего, — расширения рынка сбыта для затоварившейся промышленности и, во-вторых, удовлетворения потребительских нужд населения. При этом единодушно указывалось на два обстоятельства, препятствующие распространению сделок продажи в рассрочку: отсутствие достаточных оборотных средств и отсутствие в действующем законодательстве гарантии погашения кредита со стороны покупателей. Именно вызванное этим последним обстоятельством стремление создать необходимые правовые предпосылки для организации продажи в рассрочку в более широком масштабе и ускорило появление декрета о купле-продаже в розницу с рассрочкой платежа.

Но кризис сбыта, под знаком которого прошел осень 1923 г., как известно, не имел затяжного характера. Уже с начала 1924 г. рынок промышленных товаров вступил в полосу оздоровления; окреп потребительский, а за ним и торговый спрос, и торговая конъюнктура, с небольшими лишь колебаниями в отдельные периоды времени на некоторых участках рынка, не только оставалась благоприятной в течение прошедших с того времени лет, но в отношении весьма значительной части промышленных товаров обнаруживала более или менее резкое превышение спроса над предложением.

Если бы пути торговой политики наших хозорганов определялись исключительно рыночной конъюнктурой, относительное значение кредитных сделок вообще и продажи в рассрочку в частности заметно уменьшилось бы. В действительности такого сокращения не произошло, — наоборот, операции продажи в рассрочку значительно возросли. Объясняется это тем, что прежний стимул чисто коммерческого характера — необходимость сбыть залежавшиеся товары, — сменился новым, диктуемым политикой индустриализации страны, — необходимостью усилить снабжение населения усовершенствованными средствами производства. Подавляющая масса совершаемых в СССР сделок продажи в рассрочку и относится к этой области — снабжения не предметами домашнего обихода, а орудиями производства.

При этом операции продажи в рассрочку пошли, естественно, по преимуществу по пути снабжения крестьянского населения.

На ряду со снабжением сельскохозяйственными орудиями и машинами, стоит торговля некоторыми другими орудиями производства и транспорта, напр., мельничным оборудованием (акционерное общество «Мельстрой»), а в городском

¹⁾ 1923 г., № 208.

быту—швейными машинами («Госшвеймашина»), отчасти вязальными машинами, велосипедами («Госторг»), автомобилями («Автопромторг»). По сравнению с операциями этих организаций, сделки купли-продажи в рассрочку других предметов, например, роялей («Музпред»), мебели, заводского оборудования и т. п. играют ничтожную роль.

Цены на сельскохозяйственные машины нормируются Наркомторгом. Низкий уровень отпускных цен имеет значение для оценки постановлений декрета о купле-продаже в рассрочку, и притом двоякое. С одной стороны, он подтверждает необходимость усиленной правовой защиты продавца, так как только она может предотвратить большие убытки от неплатежей и обеспечить торгующим организациям, действующим на принципе хозяйственного расчета, возможность безубыточного ведения дела. С другой стороны, этот же низкий уровень, жестко фиксируемый в централизованном порядке государственной властью, обеспечивает эффективность постановлений, вводимых в защиту покупателя. Если в капиталистических странах такие постановления—с полным основанием—встречают то возражение, что всякое увеличение риска, лежащего на продавце, вызываемое установлением защитных мер в интересах покупателя, перекладывается продавцом на того же покупателя путем соответствующей надбавки в цене, то в наших условиях это возражение отпадает; риск этой дополнительной защиты ложится целиком на продавца, и ему остается только сжаться, уменьшить накладные расходы, увеличить свою бдительность по отношению к неисправным покупателям и т. д.

Существующее у нас сосредоточение продажи в рассрочку в руках государственных и кооперативных организаций имеет существенное значение в том отношении, что оно открывает возможность проведения в законе усиленной защиты продавца; такая усиленная защита не может расцениваться, как защита предпринимателя от потребителя, ибо здесь нет противоположности интересов той и другой стороны. Наиболее очевидно такое отсутствие противоположных интересов в том случае, когда продавцом выступает кооперативная организация, в состав которой входят те же покупатели. Но по существу такое же положение мы имеем и с госорганами; всякое дополнительное обеспечение интересов продавца способствует укреплению мощи соответственной гос. организации, а, следовательно, в конечном счете, и дальнейшему развитию тех же операций по снабжению крестьянства сельскохозяйственными машинами, снижению цен, удешевлению кредита, улучшению качества машин и т. п.

Конечно, эта общность интересов покупателя и продавца отнюдь не исключает необходимости правильного соизмерения их в пределах данной конкретной сделки. Но при этом соизмерении,—производится ли оно в порядке административном (установление твердых цен и т. п.), или же по линии частно-правового регулирования,—необходимо всегда учитывать, что та гарантия, которая устанавливается в пользу продавца, отнюдь не представляет чистого минуса на стороне покупателя, как то вмело бы место, если бы продавцом было, например, концессионное предприятие, а косвенно идет ему же на пользу.

ГЛАВА IV.

Советское законодательство о купле-продаже в рассрочку.

Изложенная нами характеристика экономического значения торговли в рассрочку в СССР в значительной мере предопределяет ход развития и конкретное содержание регулирующих ее законодательных актов.

При издании Гражданского Кодекса в 1922 г. никаких специальных постановлений, посвященных купле-продаже в рассрочку, в нем предусмотрено не было (в главу о купле-продаже была включена лишь одна статья—205-я, регулирующая смежный вид купли-продажи с частичной сдачей и оплатой товара; о ней см. главу VI, 7). Сознание необходимости урегулировать эту сделку созрело летом 1923 г. под влиянием наступившего кризиса сбыта, толкавшего промышленность на рассрочку покупной цены, которая действующим законом в достаточной мере не обеспечивалась.

В июне 1923 г. Совет съездов промышленности, торговли и транспорта обратился в Президиум ВСНХ РСФСР с ходатайством об издании в законодательном порядке положения о продаже в рассрочку¹⁾. Проект закона был внесен в Совнарком РСФСР уже 16 июля 1923 г. комиссией по внутренней торговле при СТО, которая указывала в своем представлении на «острую потребность в скорейшем правовом нормировании института». ВСНХ равным образом просил Совнарком о скорейшем рассмотрении вопроса. «Такое стремление обоих ведомств... объясняется тем значением, какое придавали компетентные органы этому закону... Предполагалось... что облегченные условия... приобретения промышленных фабрикатов должны обеспечить последним больший круг сбыта, хотя бы и ценою некоторых временных убытков от пониженной цены и некоторых неудобств для торгующих этими предметами гос. органов. Заботы об интересах госпромышленности и народного хозяйства в целом, страдающего от слабого спроса на продукты ее, встретились и переплелись с заботами об облегчении условий приобретения наиболее необходимых предметов массовыми малоимущими покупателями,—в большинстве случаев трудящимися»²⁾.

Таким образом, если в Зап. Европе ближайшим поводом к изданию соответствующих законов явились злоупотребления со стороны продавцов и необходимость оградить интересы покупателей, то в СССР поводом к законодательному вмешательству послужила необходимость оградить интересы продавца. Вполне естественно поэтому, что проект комиссии по внутренней торговле при СТО, отражавший интересы торгово-промышленных кругов, при обсуждении его в Совнаркоме оказался недостаточно далеко идущим в защите интересов покупателя, и Совнарком во всех почти статьях принял более благоприятный для покупателя проект НКЮ, внесенный одновременно с проектом комиссии³⁾. Таким образом, из постановления, ориентирующегося на продавца, декрет стал законом, учитывающим в равной мере интересы обоих контрагентов. При этом, конечно,

¹⁾ «Труд» 1923 г., № 134.

²⁾ «Энциклопедия государства и права», т. III, стр. 686.

³⁾ Там же. В той же статье приводятся интересные детали, касающиеся отдельных внесенных ведомствами поправок.

должен был приниматься в расчет ряд своеобразных особенностей советского строя, создающих глубокие отличия и во взаимоотношениях, складывающихся в сфере купли-продажи в рассрочку.

1. Поскольку торговля в рассрочку требует сложной организации, доступной только более крупным предприятиям, продавцами являются почти исключительно госорганы и кооперативные организации. Это обстоятельство устраняет значительную часть тех опасностей, с которыми сопряжена продажа в рассрочку в капиталистических странах. В СССР необходимо установление защиты покупателя от чрезмерного увлечения со стороны продавцов принципом хозрасчета, но не от прямого обмана и злоупотреблений, которые, как мы видели, так часто имеют место в Зап. Европе ⁴).

2. То обстоятельство, что продавцами являются госорганы и кооперативные организации, устраняет опасность перегиба палки в сторону интересов продавца, так как, если бы даже такой перегиб имел место, он пошел бы, как мы уже указывали, на пользу тем же покупателям, только не прямо, а косвенно, способствуя усилению экономической мощи объединяющих их кооперативных организаций или обслуживающей их нужды гос. промышленности, в то время как такая же чрезмерная защита продавца в условиях капиталистических стран идет на пользу прежде и больше всего самому продавцу, как таковому. Наоборот, недостаточная защита интересов продавца, в наших условиях опять-таки бьет прямо или косвенно по карману тех же покупателей.

3. В капиталистических странах необходимость той усиленной защиты, которую создают себе продавцы, обуславливается тем, что им приходится использовать рынок до крайних пределов, кредитуя даже тех, кто явно некредитоспособен. На это их толкает перепроизводство, обусловленное избытком капитала. Поскольку в СССР ни того, ни другого нет, нет и тех опасностей, которые есть в Зап. Европе, и, следовательно, нет надобности в столь энергичном ограждении интересов потребителя: чем он кредитоспособнее, тем меньше продавец заинтересован в том, чтобы устанавливать устрашающие штрафы, гарантии и т. д. Торговля в рассрочку в наших условиях сопряжена с относительно меньшим риском еще и потому, что основной контингент покупателей — крестьянство — до сих пор еще «крепко земле», которую он обрабатывает, а потому продавцу не приходится опасаться переездов, которые в Зап. Европе нередко делают взыскание дальнейших платежей невозможным.

4. Все перечисленные обстоятельства обуславливают необходимость строгого соразмерения интересов обоих контрагентов, а не одностороннего учета интересов покупателя. В пользу усиленной защиты интересов продавца говорит и еще одно существенное обстоятельство. Чем больше заинтересованность правительственной власти в направлении сельскохозяйственного машиноснабжения по линии хозяйств маломощных, объединенных в те или другие коллективные ор-

⁴) С этой точки зрения нежизненна и неприменима к нашему законодательству в первой своей части формулировка, даваемая А. С. Ратнером: «Задача законодателя при выработке специальных норм для сделок по купле-продаже в рассрочку должна концентрироваться в дьявольском направлении: с одной стороны, необходимо оградить покупателей от эксплуатации их недобросовестными продавцами, а с другой, столь же необходимо охранить интересы продавцов от недобросовестных действий покупателей» (А. С. Ратнер, К регламентации отношений по купле-продаже в рассрочку, «Народное Хозяйство Украины» 1923 г., № 1—3).

ганизации, в тем большей мере должны быть защищены интересы продавцов. Иначе продавцы будут стремиться к тому, чтобы уравновесить отсутствие законных гарантий и невозможность, при жестком характере закона, усилить их в договорном порядке, надлежащим выбором клиентуры из числа наиболее кредитоспособных, т. е. хозяйственно-мощных кругов крестьянства; бороться с этим стремлением, продиктованным принципом хозрасчета, было бы очень трудно.

5. Мероприятия, направленные против продавцов в капиталистических странах, как мы уже указывали, в большей или меньшей степени компенсируются повышением цен: чем больше риск, тем больше накладки. И в СССР законодатель мог бы пойти при регулировании продажи в рассрочку по пути максимального обеспечения прав и интересов покупателя, но при этом он должен был бы либо развязать продавцу руки в деле установления продажных цен, дав ему возможность переложить риск, создаваемый неисправностью части покупателей, на всех остальных исправных покупателей, либо отступить от принципа хозяйственного расчета, возложив на госбюджет все потери от неплатежей, которые понесли бы машиноснабжающие организации⁵⁾. Но и то и другое решение непримлемо: первое—потому, что оно шло бы в разрез с проводимой политикой цен, в особенности на крестьянском рынке, второе—потому, что оно возлагало бы на государственный бюджет лишнее бремя, а главное—потому, что оно ослабляло бы стимул торгующих организаций к своевременному инкассированию платежей и использованию всех легальных средств, понуждающих покупателя к выполнению своих обязательств. Остается одно: сохранения жесткие цены, приближающиеся к довоенным, и оставая в неприкосновенности принцип хозяйственного расчета, предоставить продавцам максимальное правовое обеспечение, совместимое с интересами покупателя.

Именно по этому пути и пошли декрет ВЦИК и СНК РСФСР 10 октября 1923 г. и изданный вслед за ним и во всем с ним тождественный белорусский декрет 26 ноября 1923 г., а также декрет ВУЦИК и СНК УССР 3 октября 1924 г., внесший довольно существенные изменения и уточнения в российский декрет,⁶⁾ но воспринявший все основные его постановления⁶⁾. Все эти декреты,

⁵⁾ В известной мере такое переложение убытков на госбюджет имеет место и в настоящее время. Коэффициент по отношению к довоенным преискурантным ценам оказывается для большинства предприятий, вырабатывающих с.х. машины и орудия, убыточным; равным образом, и система машиноснабжающих организаций, при наличии в ней 3-4 звеньев, не может уложиться в установленный процент накладок на накладные расходы (12,5%). Получающийся дефицит покрывается из госбюджета посредством дотационных ассигнований, определяемых ежегодно при утверждении производственно-финансовых планов соответственных организаций (см. постановление ЦИК и «Вестник ЦИК, СНК и СТО» № 4, стр. 127 11 апреля 1924 г.). Но и эти ассигнования не покрывают механически всех предполагаемых убытков, а, в свою очередь, исчисляются весьма жестко, требуя от получающих дотацию организаций большого напряжения.

⁶⁾ Сравнительную характеристику обоих декретов дает С. И. Раевич в сборнике статей «Промышленность и Право», 1925 г., стр. 70—73. Основные различия касаются формы договора (стр. 97) и предоставления продавцу права преимущественного удовлетворения (стр. 147), основные уточнения вопроса о распространении декрета на продажу живого инвентаря (стр. 66), о праве собственности на проданное имущество до его оплаты (стр. 104), о порядке установления вознаграждения за пользование вещью (стр. 138), об условиях, при которых продавец вправе требовать единовременной выплаты покупной цены (стр. 159—160) и о выдаче покупательских векселей (стр. 88).

конечно, ограждают интересы покупателя. Они ограждают их с большей эффективностью, чем это возможно в капиталистических странах, поскольку охрана этих интересов осуществляется не односторонне, одними только частно-правовыми нормами, а рядом параллельных мероприятий, проводимых в различных направлениях: и нормами, имеющими частно-правовой характер, и твердыми ценами, и надзором за деятельностью машиноснабжающих организаций, осуществляемым по линии Наркомзема и Наркомторга, и развитием самостоятельности кооперированного населения, и, наконец, всей организацией общих судебных, административных и контрольных органов, сводящей до минимума возможность совершения и выполнения сделок, имеющих кабальный или явно недобросовестный характер⁷⁾.

Именно в этой реальности охраны интересов покупателя, обеспечиваемой приспособленностью всей системы государственного управления к защите его интересов, и заключается главная сила и основное преимущество советских декретов, а не в конкретных частно-правовых постановлениях, содержащихся в этих декретах. Конечно, и в этих постановлениях мы находим отдельные поправки к законам капиталистических стран, идущие дальше по пути защиты интересов покупателя. Так, в то время как германское право при расторжении договора допускает удержание с покупателя наступившего уменьшения ценности вещи, декрет 1923 г. этого не допускает. Но с другой стороны, нельзя не отметить, что во многих других случаях советские декреты устанавливают в защиту продавца нормы, неизвестные законодательствам капиталистических стран, тем самым ослабляя положение покупателя. Ограничимся здесь перечислением главнейших из них.

При довольно существенных расхождениях между российским и украинским законами может приобрести практическое значение вопрос о действии этих законов при совершении сделки, так или иначе связанной (по месту совершения, месту исполнения или месту жительства контрагентов) с обеими республиками. Вопрос этот, по аналогии со ст. 7 ГК, должен быть разрешен в пользу места заключения договора. Таким образом, иск, предъявленный ленинградским заводом к покупщику, живущему в Киеве, разрешается по российскому закону, если договор был заключен в Ленинграде, и по украинскому, если он был заключен харьковским представительством ленинградского завода. При заключении договора между отсутствующими местом заключения договора следует, очевидно, считать место нахождения предприятия продавца (таков, следует полагать, введенный порядок: продавец не мог бы достигнуть необходимой стандартизации сделок, если бы ему приходилось считаться при их заключении с законом местожительства покупателя). Несколько иначе решает эти вопросы И. Перетерский. О необходимости кодификации коллизионных норм («Советское Право» 1927 г., № 4, стр. 109—111). Предлагаемые им принципы лишены, однако, догматического обоснования.

⁷⁾ В Белоруссии нормы о купле-продаже в рассрочку введены в самый состав ГК в виде статей 208—214 (ср. Гредингер, Гражданский Кодекс БССР, «Вестник Сов. Юстиции» 1927 г., № 16, стр. 552). В Грузии эти статьи также включены в состав ГК, в силу постановления 2-й сессии III созыва Всегрузинского ЦИК 8 июля 1925 г. (ст.ст. 205¹—205⁸, цит. в комментированном издании ГК под ред. Малицкого, изд. 3-е, стр. 716-717). Оба закона повторяют декрет 10 октября с небольшими редакционными изменениями и одним лишь добавлением, заимствованным из украинского декрета (об уведомлении продавца о перемене местожительства). В Армении декрет 10 октября воспроизведен без изменения в виде приложения к ст.ст. 180—205 (пост. III сессии ЦИК ССР Армения, опубликованное 15 ноября 1926 г., приведено в упомянутом издании ГК, стр. 726-727).

1. Советские декреты ограничивают сферу своего применения определенным кругом вещей (см. главу VI, 4). Покупатель, приобретающий имущество, выходящее за пределы этого круга, охраню закона не пользуется.

2. Покупатель ограничен не только в своем праве распоряжения имуществом, но и в праве и в способах пользования имуществом. Нарушение им этой обязанности влечет за собою уголовную ответственность.

3. На покупателя возложена обязанность уведомления продавца о взысканиях, обращенных на имущество третьими лицами, опять-таки под угрозой уголовной ответственности.

4. Покупатель имеет право на одновременное взыскание покупной цены в случае уничтожения, утраты или существенной порчи имущества, происшедших по его умыслу или хотя бы небрежности, а также и в случае неплатежа трех последовательных взносов, когда оплачено не менее 60% покупной цены (см. главу XI, 1).

5. Допускается предварительное установление в договоре размера вознаграждения за пользование имуществом на случай его отобрания продавцом (в отличие от австрийского закона, § 2, см. главу X, 4, 2).

6. Продавцу с.-х. орудий предоставляется облегченный способ взыскания, благодаря обложению сделки в форму крестьянского обязательства (см. главу XII, 4).

7. Украинский декрет предоставляет продавцу законное залоговое право на проданное имущество *); как по российскому, так и по украинскому декретам в силу закона установлено и ограничение права отчуждения и залога купленного имущества. В Западной Европе продавец может обеспечить свои интересы путем сохранения права собственности или установления залогового права только посредством особых договоров (§ 5 германского закона, ср. ст. 715 Швейцарского Гражданского Уложения).

При таком положении дела вряд ли можно говорить о том, что декрет 10 октября 1923 г. «отличается от аналогичных законов буржуазных стран только в том отношении, что декрет этот пошел гораздо дальше и гораздо последовательнее в охране интересов экономически более слабой стороны — покупателя» (эта характеристика принадлежит третьему отделу НКЮ⁸). Неправ и С. И. Раевич, утверждающий, что декрет 10 октября идет навстречу покупателю дальше не только дарского закона, но и германского, и австрийского, считавшихся до сих пор в этом отношении наиболее радикальными⁹). Такая характеристика, повторяющаяся в применении к декрету 10 октября шаблонное суждение о том, что советское законодательство идет дальше других в защите экономически слабого, тем менее уместна на фоне предшествующего ей вполне правильного изложения истории закона, устанавливающего, что для объяснения закона имеют

*) Пост. ВЦИК и СНК РСФСР от 22 дек. 1928 г. («Собр. Узак.» 1929 г., № 7, ст. 77), дополнившим декрет 10 октября 1923 г., и в РСФСР в пользу продавца установлено законное залоговое право.

⁸) Разъяснение 2 апреля 1925 г. Госиздату (приведено в «Гражданском Кодексе» под ред. С. Александровского, изд. 2-е, стр. 571).

⁹) «Советское Право» 1924 г., № 5, стр. 26 и «Еженедельник Сов. Юстиции» 1923 г., № 42-43. Приводимая С. И. Раевичем в подтверждение его мнения ссылка на недоушимость неустойки не беспорна, а ссылка на ст. 2, устанавливающую более льготную для покупателя форму сделки, мало убедительна, так как статья эта имеет среди прочих норм декрета второстепенное значение.

значение, как заботы об интересах покупателя, так и в особенности заботы об обеспечении интересов продавца.

Установление того положения, что закон 1923 г. имеет не односторонне защитный характер, наподобие ст.ст. 33, 156 или 166 ГК, а двусторонне-защитный, помимо своего теоретического значения, имеет существенное практическое значение: оно нам послужит руководящим принципом при истолковании отдельных спорных постановлений этого декрета. Мы должны будем иметь в виду, что при спорности того или другого положения нельзя исходить из презумпции толкования в пользу покупателя, а следует в каждом отдельном случае учитывать необходимость соразмерения интересов обоих контрагентов.

ГЛАВА V.

Принудительный характер постановлений о купле-продаже в рассрочку.

1. Общие замечания.

В силу ст. 8 декрета 10 декабря, «всякие соглашения, направленные к отмене, обходу или изменению настоящих правил, недействительны». Этим постановлением правилам декрета придан принудительный характер. Но оно не предпринимает ряда существенных частных вопросов, возникающих в связи с возможными в договорной практике отступлениями.

Являются ли правила декрета 10 октября абсолютно принудительными или эта принудительность имеет только односторонний характер (т. е. не допускаются соглашения, направленные к отмене или изменению правил декрета в ущерб покупателю, но не воспрещаются отступления, улучшающие его правовое положение)?

На этих вопросах мы и остановимся.

2. Характер принудительности.

На этот вопрос ответ дать не трудно, если вникнуть в ст. 8. Назначение его, конечно, заключается в ограждении интересов покупателя. В СССР законы о купле-продаже в рассрочку, как мы видели, стремятся к защите не одного только покупателя, но и продавца. Но продавец, как сторона экономически более сильная, не нуждается в облечении защитных норм в форму постановлений, имеющих принудительный характер, поскольку он может добиться включения в договор тех условий, которые ему необходимы, и невключения тех, которые ему нежелательны.

Верное для всех вообще сделок купли-продажи, положение это в особенности относится к таким сделкам, как купля-продажа в рассрочку.

Прежде всего, поскольку здесь в роли покупателя выступает потребитель, а не перепродавец и не предприниматель, использующий купленное имущество для переработки (ст. 3, см. главу VI, 5);—это экономическое неравенство оказывается особенно очевидным и, так сказать, стойким.

Во-вторых, здесь, к этому экономическому фактору, усиливающему позицию продавца, присоединяется еще фактор организационно-технический: сделки купли-продажи в рассрочку, как уже указывалось, совершаются, по общему правилу, в массовом масштабе, который неизбежно типизирует их, приводит к применению однообразных стандартных условий, вырабатываемых продавцом для всех вообще покупателей. Лишь в отдельных, единичных случаях, при особой заинтересованности в данном покупателе, продавцы идут на изменения формуляра в индивидуальном порядке. По общему правилу, формуляр—даже незаконный—становится законом для покупателя¹⁾.

К этим двум моментам, относящимся в одинаковой степени к сделкам купли-продажи в рассрочку, как в СССР, так и в капиталистических странах, в наших условиях присоединяется еще третий, не менее существенный: почти что полное отсутствие конкуренции. Если в Западной Европе можно было не без оснований говорить о том, что погоня за покупателем заставляла продавцов устанавливать максимально льготные условия в стремлении отвоевать друг у друга рынок, то к нашей экономике это неприменимо. При бедности капиталами, конкуренция и в дореволюционное время играла в русской торговле несравненно меньшую роль, чем в Западной Европе. В современных условиях присоединяется другой существенный фактор, почти что сводящий конкуренцию на-нет, плановое начало. В особенности это относится к рынку с.-х. машин и орудий.

По этим причинам следует признать, что защита принудительными нормами интересов продавца не входила в намерения советского законодателя, и что редакция ст. 8, устанавливающая абсолютную принудительность постановлений декрета, представляется неточной. Законодатель, очевидно, имел в виду наиболее частые в практике случаи отмены или изменения правил в интересах продавца, но, упустив из виду возможность таких же изменений в пользу покупателя, установил в общей форме запрет каких-либо отступлений от закона.

Таким образом, мы должны цитируемую часть ст. 8, в соответствии с разумом закона, подвергнуть ограничительному толкованию, применяя ее только к изменениям, ухудшающим положение покупателя, и признать действительными всякие отступления, устанавливаемые в его интересах, напр., увеличение числа неплатежей, дающего право на уничтожение договора (ст. 5), с трех до 4 или 5, отказ продавца от взыскания узаконенных процентов (в отступление от ст. 5) или вообще отказ продавца от права уничтожения договора, отказ от взыскания покупной цены при наличии возможности расторгнуть договор (т. е. до уплаты покупателем 60% покупной цены, прим. к ст. 5), принятие на себя продавцом полного риска гибели вещи (вопреки ст. 6), предоставление покупателю права в любое время отступить от договора и т. д., и т. д.

Эта точка зрения нашла себе подтверждение в одном из разъяснений НКЮ²⁾. В украинском законе, исправившем ряд неточностей российского декрета, она прямо выражена в ст. 10³⁾. В литературе она всецело разделяется С. И. Раевичем (стр. 278) и принимается с оговорками А. М. Винавером, который отмечает

¹⁾ Примеры таких незаконных условий в формулярах, применяемых у нас в настоящее время, мы приводим в гл. V, 5, гл. VIII, 4, гл. XIII.

²⁾ Разъяснение III отдела НКЮ Госбанку от 2 апреля 1925 г. («ЕСЮ» 1925 г., № 17, стр. 468; Гражданский Кодекс под ред. Александровского, изд. 2-е, стр. 570).

³⁾ «Всякие соглашения, направленные к отмене, обходу или изменению настоящих правил в ущерб покупателю, недействительны».

возможность случаев, когда льготы для покупателя не могут быть признаны допустимыми за силою ст. 33 ГК (стр. 74).

3. Возложение на покупателя дополнительных обязательств.

Запрещает ли закон только «отмену, обход или изменение настоящих правил», т. е. правил, перечисленных в декрете 10 октября, или же запрет ст. 8 охватывает и условия договора, не отменяющие и не изменяющие конкретных правил этого декрета, но возлагающие на одну из сторон какие-либо дополнительные обязательства?

Что такие обязательства могут быть возложены на продавца, явствует из сказанного выше. Включение в договор условия об усилении ответственности продавца за недостатки вещи (напр., обязательство бесплатного ремонта в течение определенного срока), об обязанности его инструктировать покупателя в обращении с проданной машиной и т. п. вполне допустимо. Но допустимо ли соглашение о неустойке в пользу продавца? Допустимо ли возложение на покупателя обязанности не переселяться в другой район без согласия продавца или не перемещать проданное оборудование, уведомлять продавца о переезде, сообщать ему об обращенном на проданное имущество взыскании по телеграфу, уведомлять его тем же способом о пожаре и т. д., и т. д.?

Нам представляется, что из приведенного ряда обязательств необходимо прежде всего выделить те, которые должны быть признаны недействительными не в силу недопустимости возложения на покупателя каких-либо дополнительных обязательств, а по другим причинам. Сюда относится прежде всего условие о неустойке или пене на случай просрочки или на случай уничтожения договора вследствие невнесения трех последовательных платежей. Поскольку закон исчерпывающим образом нормирует денежные обязательства покупателя при невнесении очередных платежей, ограничивая их — альтернативно — уплатою просроченных взносов с узаконенными процентами или, в случае уничтожения договора, «особой платой за пользование имуществом... в размере и по правилам, устанавливаемым по договорам имущественного найма на такое же имущество в данной местности» (ст. 5), — такое условие о неустойке, сводящееся к взысканию не узаконенных процентов и не обычной платы за пользование, а чего-то большего, представляется, конечно, «обходом» жесткого постановления ст. 5. Особенно очевидно это в тех случаях, когда самая неустойка, как то нередко практиковалось в дореволюционное время, устанавливается не в определенной сумме или проценте от просроченных платежей, а в сумме платежей, уже полученных с покупателя.

Недопустимо также, опять-таки в силу того, что закон исчерпывающим образом регулирует денежные обязательства покупателя на случай просрочки, соглашение, в силу которого покупатель обязуется уплатить одновременно всю недоплаченную сумму после просрочки трех платежей: ст. 5 дает продавцу на выбор две альтернативы — уничтожить договор или взыскать просроченные платежи, но не всю непокрытую часть покупной цены, предоставляя ему право одновременного взыскания таковой лишь в двух случаях, особо указанных в прим. к ст. 5 и ст. 6.

Наконец, недействительным является и отказ покупателя от переселения в другую местность и т. п. условия, так как они противоречат ст. 10 ГК в обще-

принятом ее понимании (ограничение правоспособности контрагента в смысле отказа от одного из прав, предоставленных ему ст. 5 ГК).

Что касается остальных приведенных обязательств, то, по нашему мнению, их следует признать по общему правилу (т. е. поскольку в них нет элементов кабальности, ограничения правоспособности и т. п.) действительными. В самом деле, даже в трудовом отношении, в сфере которого нормы закона по понятным причинам должны иметь наиболее неумолимый принудительный характер, эта принудительность не понимается так, что недопустимы не только отступления от конкретных норм закона (о рабочем времени, о времени отдыха и т. д.), но и возложение на трудящегося каких-либо дополнительных обязательств. Например, вряд ли может возникнуть сомнение в допустимости условия, в силу коего врач, заведующий больницей, или школьный сторож обязуются жить при больнице или школе. Равным образом, не подлежит сомнению, что застройщик может принять на себя обязанность содержания в исправности тротуаров и мостовой⁴⁾, что квартирант-аниматор может взять на себя не только капитальный ремонт, но и производство тех или иных улучшений (напр., проведение электричества и водопровода) и т. д., и т. д.

Тем меньше оснований подвергать такому толкованию, до крайности сужающему инициативу сторон, постановления декрета о купле-продаже в рассрочку. В самом деле, все основные вопросы, в сфере которых продавец мог бы злоупотребить своим экономическим превосходством, исчерпывающим образом урегулированы законом; остаются только второстепенные детали, в которых эксплуатация покупателя продавцом не может найти себе сколько-нибудь значительного простора. В этих узких пределах, при наличии общих постановлений ст.ст. 2, 10 и 33 ГК, законодатель может вполне предоставить контрагентам самим себе.

Это общее положение находит себе полное подтверждение в тех конкретных примерах, которые мы привели. Обязанности телеграфного уведомления продавца об обращении на имущество взыскания, уведомления его о переезде, о перемене адреса⁵⁾, о перемещении имущества и т. д., мало обременительные для покупателя, имеют существенное значение для продавца, так как обеспечивают ему реальную возможность отстаивать свои права при их коллизии с правами взыскателей и при невыполнении своих обязанностей самим покупателем.

С изложенной точки зрения следует признать допустимыми и отказ покупателя от права отдавать купленное имущество в пользование другим лицам, и уменьшение объема и срока ответственности продавца за недостатки на общем основании ст.ст. 197 и 203 ГК⁶⁾, и установление права контроля продавца за

⁴⁾ См. п. 10 инструкции НКВД и НКЮ 12 декабря 1925 г. («Еж. Сов. Юст.» 1926 г., № 4).

⁵⁾ Допустимость возложения на покупателя этой обязанности признает и цит. разъяснение НКЮ 2 апреля 1925 г. (п. 5), склонное не допускать всех вообще соглашений, ухудшающих положение покупателя. На Украине (ст. 9) и в Грузии (ст. 205⁸⁾ обязанность уведомления продавца о перемене адреса лежит на покупателе в силу закона, в связи с тем, что подсудность исков определяется по местожительству покупателя в момент предъявления таковых. Поскольку это последнее положение действует и в РСФСР, следовало бы предусмотреть эту обязанность покупателя в самом законе и у нас.

⁶⁾ Такое уменьшение ответственности продавца за недостатки было запрещено в австрийском законе (§ 4, чч. 3 и 4), что объяснялось тем, что в Австрии низкое качество продаваемых в рассрочку вещей играло в этих сделках особенно

местонахождением и состоянием проданного имущества. Возможно, далее, установление солидарной ответственности покупателей ⁷⁾, обеспечение уплаты покупной цены выдачею векселей ⁸⁾, установление в обеспечение прав продавца залогового права на продаваемое имущество или на другое имущество покупателя и т. д.

Мы склонны пойти дальше и признать также допустимость неустоек, но не на случай просрочки причитающихся с покупателя платежей, исчерпывающим образом нормируемой законом, а на другие случаи, напр., на случай пользования вещью не в соответствии с условиями договора, не уведомления продавца о взыскании, обращенном на проданное в рассрочку имущество, и т. п. ⁹⁾.

Равным образом, и соглашение о одновременной уплате остающихся взносов, которое не может быть установлено на случай просрочки платежей, представляется нам допустимым, поскольку оно обеспечивает выполнение иных обязанностей покупателя, напр., на случай отчуждения непоплаченного имущества третьему лицу (ни признание такого отчуждения недействительным, ни уголовное наказание покупателя не обеспечивают интересов продавца, так как угроза уголовным наказанием не всегда достаточна для предотвращения отчуждения, а юридическая возможность отыскания «растрченного» имущества от третьего лица нередко не может быть на деле реализована за неизвестностью его места жительства и т. д.).

неблагоприятную роль. В других законодательствах, в том числе и советском, таких особых постановлений нет, а потому следует разрешать вопрос на основании общих постановлений ГК. Противоположного мнения С. И. Раевич («Еж. Сов. Юст.» 1923 г., № 42, стр. 963).

⁷⁾ Эту возможность признает также Ландкоф, стр. 18.

⁸⁾ Пункт 5 договора, цит. Ландкофом, стр. 63. Против возможности выдачи векселей возражает Раевич, стр. 279 (ср. также Попов, стр. 37). В украинском законе такая возможность прямо предусмотрена (см. главу VI, 7).

⁹⁾ В книге А. Мирлеса, вышедшей в 1914 г., приведены формуляры, предусматривающие неустойку на следующие случаи:

1. Воспрепятствование отобранию имущества — 25% покупной цены.
2. Воспрепятствование контролю продавца — 25%.
3. Неразрешенное перемещение имущества — 50%.
4. Отказ в подписании квитанции о принятии машины после их установки — 20%.
5. Невыкуп груза — 10%.
6. Неполучение страховых документов — 100% страхового вознаграждения.
7. Несообщение о срыве пломб — 100% оставшихся платежей.
8. Несообщение об обращенном взыскании — 25% покупной цены.

Формуляр отказывается от неустойки только в случае просрочки платежей (стр. 28), но и в этом случае при расторжении договора включает скрытую неустойку в виде взыскания убытков, определяемых заранее полусуммой всех оставшихся платежей (п. 4, стр. 39), а, кроме того, вводит общую оговорку о том, что нарушение покупателем необусловленных особыми неустойками пунктов влечет за собою неустойку в размере 25% (стр. 51), хотя совершенно непонятно, к чему она может относиться, так как такие особые неустойки предусмотрены во всех без исключения отдельных случаях.

Конечно, такое загромождение договоров неустойками, да еще в таких огромных размерах, представлялось бы совершенно недопустимым. Но для признания их недействительности нет необходимости прибегать к распространительному толкованию запрета, содержащегося в ст. 8, а достаточно общих норм Гр. Код. — ст.ст. 1, 33 и в особенности 142.

В судебной практике рассматриваемый вопрос разрешения еще не получил, но в практике организаций, продающих в рассрочку, большинство этих условий с теми или иными вариантами применяется¹⁰⁾.

4. Последствия включения в договор недействительных условий.

По букве ст. 1 декрета 10 октября «розничная продажа с рассрочкой платежа... должна быть совершаема, под страхом недействительности, с соблюдением правил, изложенных в нижеследующих статьях». Эта формулировка, казалось бы, заставляет признать, что несоблюдение этих правил (в том числе и несоблюдение требования письменной формы, изложенного в ст. 2) влечет за собою недействительность самой «продажи», т. е. всего договора в целом. Такое последствие явно не соответствовало бы интересам сторон: покупатель, допустивший в договоре признание за продавцом больших прав, чем ему принадлежит по закону (напр., права уничтожения договора после первого платежа), заинтересован в сокращении этих прав, но отнюдь не в аннулировании договора с отбрасыванием вещи. Поэтому преимущественное значение должно быть признано не за ст. 1 декрета, а за ст. 8, которая позоряет содержание ст. 1, но уже в иной формулировке: она говорит не о недействительности продажи, а о недействительности тех именно соглашений, которые направлены к изменению, обходу

¹⁰⁾ Крестьянское обязательство, утвержденное НКЗ, НКЮ и Наркомторгом на основании ст. 7 пост. ВЦИК и СНК 11 августа 1924 г., § 2. «Приобретенное имущество покупатель обязуется использовать только в собственном хозяйстве, состоящем в указанном в § 1 месте пребывания покупателя».

Примерный договор Госшвеймашины, § 5. «До полной уплаты покупной цены, я не в праве ни продавать... купленную машину, ни отдавать таковую для пользования другим лицам».

§ 7. «В случае перемены мною местожительства или службы, я обязуюсь немедленно сообщить Госшвеймашине свой новый адрес».

Примерный договор с-з. отделения акц. о-ва «Мельстрой», § 3. «В целях торговых оборотов покупатель выдает Мельстрою векселя».

§ 8. Покупатель «не в праве без письменного согласия Мельстрою... менять место установки» оборудования.

§ 10. Покупатель «обязан содержать означенное оборудование в полном порядке и исправности, иметь опытных мастеров или рабочих, ремонтировать, исправлять... за свой счет».

Примерный договор акц. о-ва «Село-Техника».

Пункт 7. «Село-Техника» оставляет за собою право контролировать во всякое время через свое доверенное лицо, как состояние, так и место нахождения имущества».

Пункт 8. «В случае истребления имущества пожаром, покупщики обязаны о том немедленно уведомить «Село-Технику» телеграфно».

Пункт 10. В день наложения ареста «покупатели обязаны по телеграфу известить «Село-Технику» о состоявшемся аресте имущества и вслед затем, ближайшей почтой, выслать заказным порядком копию протокола описи и ареста имущества».

Типовой договор Музипреда, сохраняя обязанность страхования на продавце, возлагает зато на покупателя обязанность немедленного уведомления о пожаре под страхом ответственности за убытки.

Помимо перечисленных дополнительных обязательств, возлагаемых на продавца, нередко применяется еще установление поручительства третьих лиц (указание на него имеется и в примечании к ст. 3 декрета 11 августа 1924 г. о купле-продаже в розницу с рассрочкой платежа с-х. машин и орудий, освобождающем от гербового сбора удостоверения, выдаваемые поручителям).

или отмене права закона. Иными словами, здесь имеет место не та полная не действительность, которая предусмотрена в отношении общегражданских сделок в ст. 30 ГК и в которую ст. 37 вносит лишь известный корректив, а не действительность частичная, знакомая нашему Кодексу законов о труде, в силу которого «недействительны условия трудового договора, ухудшающие положение трудящегося сравнительно с условиями, установленными законами о труде...» (ст. 28), но не самый договор.

В особенности это относится к случаям несоблюдения формальных требований закона.

Признание не действительности сделки в целом всегда обрушивалось бы своей тяжестью на покупателя. Ибо в тех случаях, когда непризнание действительности договора выгодно было бы покупателю, он, не будучи искусен в тонкостях закона, в подавляющем большинстве случаев не сумел бы обратить этот формальный дефект в свою пользу. Наоборот, продавец, который пожелал бы почему-либо, напр., в связи с повышением цен, дающим ему возможность перепродать имущество по более высокой цене, расторгнуть договор, конечно, не оставил бы такую возможность расторжения неиспользованной.

Что при выборе между формулировкой ст. 1 (не действительность договора) и ст. 8 (не действительность отдельных условий) надлежит отдать предпочтение последней, вытекает также из того общего принципа толкования, продиктованного интересами прочности оборота, что не действительность сделки никогда не должна предполагаться, а, следовательно, и при наличии сомнений следует исходить из того толкования закона, которое ограничивает об'ем не действительности более узкими пределами¹¹⁾.

На почве украинского и грузинского законов разрешение вопроса о последствиях включения не действительных условий никаких трудностей не вызывает, так как вводные статьи этих законов не упоминают об обязательном соблюдении правил закона под страхом не действительности сделки в целом.

¹¹⁾ С. И. Раевич обосновывает то же решение ссылкой на ст. 27 ГК. Но статья эта, во-первых, создает только презумпцию в пользу не действительности одной лишь части сделки, которая может быть опровергнута доказательством того, что продавец при невключении не действительной части не заключил бы ее вовсе. Во-вторых, применимость этой статьи, казалось бы, исключается категорической редакцией ст. 1 декрета 10 октября 1923 г.

Характерно, что на точку зрения не действительности отдельных частей сделки стала и германская практика. По мнению Имперского Суда, соглашение о том, что покупатель должен уплатить всю сумму при пропуске менее двух сроков, не вовсе не действительно, а не действительно лишь за пределами, установленными законом, так как только такое решение вопроса соответствует цели закона и презумптивной воле сторон (*Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen*, Bd. 64, № 22). В то же время в литературе господствует менее смелая точка зрения: она не решалась отойти от общего постановления § 139 Германского Гражд. Уложения, который, как и наша статья 37 ГК, ставит разрешение вопроса в зависимости от презумптивной воли сторон, определяемой индивидуально, в каждом отдельном случае (*Boldt*, S. 24, *Heilbrun*, S. 50, *Richter*, S. 71-72). Только Лазагус (стр. 80) высказывается в пользу принципа признания действительности основной сделки на том основании, что не действительность касается только «побочных соглашений» (*Nebenabreden*),—как будто понятие «побочного соглашения» можно отграничить от понятия «условий сделки», о которых говорит § 139.

5. Ростовщический характер договора.

Принудительные нормы, ограждающие интересы покупателя, неизбежно уменьшают степень правовой обеспеченности интересов продавца и побуждают его к тому, чтобы уравновесить это уменьшение обеспеченности соответственным повышением цен.

Мы уже указывали, что, поскольку отпускные цены на основную группу предметов, продаваемых в рассрочку, регулируются Наркомторгом, эта опасность не имеет в наших условиях столь актуального значения¹²⁾. Однако, другие организации, продающие в рассрочку, не связанные твердыми ценами Наркомторга, учитывая значительность создаваемого декретом 10 октября риска, устанавливают крупную разницу в цене за наличные и при продаже в рассрочку. Так, эта разница составляет по прейскуранту Госшвеймашины около 18%. При среднем сроке рассрочки в 9 месяцев и кредитовании 85% покупной цены, равномерно погашаемых в течение этого срока, проценты за кредит, даже если исчислять их из 18% годовых, т. е. удвоенного процента банков по срочным вкладам, составят 5,7, и, таким образом, остальные 12,3% падают на покрытие риска*). Надо полагать, что в предприятиях, которые ведут свои операции в меньшем масштабе, чем Госшвеймашина, и для которых риск неплатежей представляется поэтому более опасным, разница в ценах еще ошутительнее.

Эта опасность учитывалась и в Зап. Европе, где предпринимались попытки ограничить накладки, производимые продавцами. Так, при обсуждении германского проекта предполагалось допустить последующее расторжение договора по усмотрению покупателя (легальное *jus poenitendi*), дабы угрозой такого расторжения побудить продавцов к назначению более умеренных цен. Но это предложение было отвергнуто вследствие того, что придание сделкам купли-продажи такого неустойчивого характера отразилось бы на прочности торгового оборота. Австрийский закон допустил применение заимствованного из римского права правила о так наз. *laesio enormis*—о праве всякого контрагента расторгнуть договор, если полученное им по договору составляет менее половины обычного эквивалента того, что он, с своей стороны, предоставил (§ 934 Австрийского Гражданского Уложения)—в более широком объеме, нежели в других сделках, напр., при обычной купле-продаже; в частности, он придал правилу § 934 в отношении сделок в рассрочку принудительный характер и не допустил договорного сокращения давностного срока для основанного на нем иска (§ 4). Конечно, все эти постановления лишь косвенно и весьма несовершенно достигают поставленной цели. Большее значение имеют общие постановления о ростовщических сделках, в особенности там, где они подкреплены санкцией уголовного закона. В частности, отнюдь не случайным является проведение в германском рейхстаге

¹²⁾ Однако, не следует и преуменьшать эту опасность, вполне реальную при жесткой линии, взятой Наркомторгом в отношении цен на предметы крестьянского обихода. Что случаи превышения нормированных цен, явного или скрытого (напр., в форме включения в счет в виде особой статьи принадлежности к трактору, которые должны предоставляться каждому покупателю бесплатно), в практике бывают сплошь и рядом, подтверждается циркуляром НКЗ от 8 февраля 1927 г. («С.-Х. Жизнь» № 8), предписывающим местам наблюдать за точным выполнением обязательных постановлений Наркомторга.

*) На ненормальное в этом отношении положение было обращено внимание НК РКИ, который наметил для исправления этих недостатков ряд мероприятий («Изв. ЦИЖ» № 157 от 8/VII 1928 г. Хроника).

одновременно с законом о купле-продаже в рассрочку и закона о борьбе с ростовщичеством,— тот и другой составляли два пути, направленные к достижению одной общей цели.

Нормы о ростовщичестве могут найти применение к сделкам купли-продажи в рассрочку и по советскому законодательству. Подведение этих сделок под ст. 33 ГК представит, однако, в большинстве случаев значительные затруднения; если нередко будет иметься налицо один из признаков, характеризующих кабальные сделки,— явная невыгодность сделки для покупателя,— то второй признак— влияние крайней нужды— часто будет отсутствовать: имущество, приобретаемое в рассрочку,— имущество большей частью относительно весьма ценное и предназначенное не для удовлетворения насущнейших потребностей покупателя, а либо для производственных целей, либо для обеспечения известного комфорта в домашней обстановке, поэтому мотивом к его приобретению лишь в редких случаях может быть крайняя нужда *).

Не может к сделкам продажи в рассрочку найти применение и ст. 173 Уг. Код. (ст. 193 в ред. Уг. Код. 1922 г.), так как она в отличие от аналогичных более широких норм западно-европейского законодательства, которому известно понятие *Sachwucher*, применимое к любой сделке, обнимает только два конкретных договорных отношения: заем и имущественный наем¹³⁾. Приходится признать, что здесь имеется некоторый пробел в законе; устанавливая правила о купле-продаже в рассрочку, приводящие к увеличению лежащего на продавца риска, следовало предотвратить повышение им цен не только предоставлением ему усиленной защиты в порядке гражданско-правовом (ограничение права распоряжения покупателем, ст. 5) и уголовном, но и установлением уголовной ответственности для продавца.

Нераспространение понятия ростовщичества на установление чрезмерно высоких цен тем менее понятно, что та же ст. 8, которая установила недействительность «соглашений, направленных к отмене, обходу или изменению настоящих правил», признала, что если эти соглашения «явно превышают обычную для данной местности норму вознаграждения и связаны с использованием стесненного положения покупателя, то за таковые соглашения продавцы караются по ст. 193 УК¹⁴⁾. Здесь имеется в виду тот случай, когда договор в обход постановления закона о том, что при уничтожении договора покупатель может удержать плату за пользование лишь в обычном для данной местности размере, устанавливает более высокую плату, напр., в размере всех внесенных покупателем взносов¹⁵⁾. Значение этой нормы заключается в том, что она может

*). Поскольку продавцом в большинстве случаев является госпредприятие, нужно иметь в виду разъяснение Пленума Верховного суда, согласно которому применение кабальности к госорганам недопустимо («Суд. Практ.» 1928 г., № 3).

¹³⁾ Под «ссудой» во второй части статьи понимается, очевидно, заем заменимых вещей — семян.

¹⁴⁾ В учебнике гражданского права Ф. Вольфсона вопрос излагается так, как будто «всякие соглашения, направленные в обход... закона, если эти соглашения ухудшают положение покупателя, ... влекут за собою привлечение продавца к уголовной ответственности» (изд. 3-е, стр. 118). Это не сказано ни в ст. 8, ни в какой-либо другой статье закона.

¹⁵⁾ Такое условие имеется в формулировке С.-З. отделения акц. о-ва «Мельстрой»: «В случае неуплаты двух (не трех!) последовательных платежей... Мельстрой в праве ... взять обратно проданное по сему договору оборудование и взыскать за пользование им, обесценение его, перевозку и в счет прочих убытков сумму, равную сумме денег, ранее полученных Мельстроем по договору» (п. 12).

найти применение к случаям купли-продажи в рассрочку не только орудий производства, о которых упоминается в ст. 173 УК, но и всякого другого имущества, могущего быть предметом купли-продажи в рассрочку в силу закона. Но к случаям установления чрезмерной покупной цены она, конечно, неприменима.

ГЛАВА VI.

Сфера применения постановлений о купле-продаже в рассрочку.

1. Общие замечания.

Законы о купле-продаже в рассрочку устанавливают существенные изъятия из общих постановлений о купле-продаже, заменяя, в частности, податливые общие нормы Гражданского Кодекса специальными принудительными правилами. Такое вторжение в свободу усмотрения сторон не только в праве капиталистических стран, но и в праве советских республик должно быть обосновано определенными социально-политическими соображениями, делающими необходимой усиленную защиту интересов покупателя. Но эта усиленная защита необходима и осуществима далеко не во всех случаях купли-продажи в рассрочку. Она необходима только в тех случаях, в которых: 1) экономически слабому покупателю противостоит экономически сильный продавец; 2) предметом купли-продажи являются товары, приобретение которых социально полезно; 3) продавец кредитует покупателя. Она осуществима только в отношении имущества, остающегося в длительном пользовании покупателя. Ибо принудительное ограждение покупателя от условий договора, имеющих штрафной характер (напр., о расторжении договора или единовременном взыскании всей недоплаченной суммы при первой же просрочке, о возврате вещи или ее эквивалента с зачетом всех уже уплаченных продавцу взносов в счет оплаты за пользование вещью), не должно приводить ни к отказу продавца от продажи в кредит, ни к установлению новых наценок на продажные цены, компенсирующих возросший риск; возможно это только при замене этих условий соответственной гарантией интересов продавца, а единственной реальной гарантией большею частью может служить только самое продаваемое в рассрочку имущество, эта же гарантия возможна только, поскольку имущество предназначается покупателем для длительного пользования.

Из этих положений вытекают основные условия, при наличии коих находят применение постановления о купле-продаже в рассрочку:

1. Продавцом является физическое или юридическое лицо, торгующее данным имуществом в виде промысла.
2. Предметом сделки является имущество, предназначенное для длительного пользования и принадлежащее к перечисленным в законе категориям товаров.
3. Покупателем является потребитель, а не перепродавец.
4. Уплата покупной цены производится по крайней мере в два срока.
5. Продавец кредитует покупателя, т. е. вещь переходит в собственность покупателя до полной оплаты цены.

К ближайшему анализу этих условий мы и переходим.

2. Продавец.

Продавцом является лицо—физическое или юридическое,—занимающееся продажей товара в качестве промысла. Это явствует, прежде всего, из буквы закона, говорящего о «купле-продаже в розницу», о «розничной продаже». Единичная продажа, совершаемая хотя бы в рассрочку, но не торгующим предприятием, а одним потребителем другому, напр., продажа сапожного инструмента одним ремесленником другому, не может быть квалифицируема, как «розничная» и не подпадет под действие рассматриваемого постановления¹⁾. Не подпадет, разумеется, под его действие и продажа, совершаемая торговым предприятием, но имеющая своим объектом не товары, составляющие обычный предмет его торговой деятельности, а какие-либо другие предметы, напр., оборудование магазина и т. п.

Это положение вытекает и из смысла закона; существенное значение имеют лишь торговые операции, совершаемые в массовом масштабе, в которых экономическая зависимость покупателя от продавца представляет типичное явление, а не случайные единичные сделки, в которых соотношение экономических сил может в одинаковой степени складываться как в пользу продавца, так и в пользу покупателя²⁾.

В украинском законе эта точка зрения нашла себе недвусмысленное выражение в вступном предложении: «ВУЦИК и СНГ постановили установить ниже следующие правила купли-продажи с рассрочкой платежа при продаже торговыми и промышленными предприятиями».

3. Назначение покупаемого имущества.

Предметом купли-продажи по декрету 10 октября являются товары, «предназначенные для длительного пользования покупателем (а не для иного назначения, например, потребления или перепродажи)» (ст. 1)³⁾. Таким образом,

¹⁾ Однако, Гражд. Касс. Коллегия в определении 4 января 1926 г. («Определение ГКК ВС РСФСР» за 1926 г., № 2) применила декрет 10 октября к договору продажи в рассрочку молотилки, заключенному между двумя частными гражданами, хотя нет никаких указаний на то, что продавец был торговцем.

Высказанную в тексте точку зрения разделяет, повидимому, НКЮ, разъяснение коего от 2 апреля 1925 г. начинается со слов: «Декрет 10 октября... направлен к установлению правил продажи промышленными и торговыми предприятиями индивидуально определенных вещей...»

²⁾ Этой же точки зрения придерживается С. И. Раевич («Советское Право» 1925 г., № 4, стр. 32); самое понятие розничной продажи он находит, однако, недостаточно ясным и двусмысленным (стр. 267). На противоположной точке зрения стоит Ландкоф, стр. 11.

³⁾ Украинский закон говорит о вещах, «способных служить целям длительного пользования ими без уничтожения их сущности». Правильнее терминология русского закона, исходящего не из объективной «способности» вещи,— и вещь, способная служить целям длительного пользования, может быть в конкретном случае предметом перепродажи, переработки и т. п. и оказаться непригодным объектом для применения постановлений о купле-продаже с рассрочкой,— а из субъективного ее назначения в руках данного приобретателя.

По мнению Б. Попова (стр. 36), установленный украинским декретом признак «способности служить целям длительного пользования» недостаточен в том отношении, что он открывает возможность использования имущества не только

защитой закона, во всяком случае, не может пользоваться покупка потребляемых вещей. В частности, не подпадает под действие закона 10 октября продажа в рассрочку всякого рода тканей, поскольку они обычно тотчас после закупки потребляются в процессе их переработки в готовую одежду⁴⁾, а также продажа в рассрочку леса, регулируемая специальными правилами, предусматривающими другие формы обеспечения интересов продавца (ограничение круга лиц, пользующихся рассрочкой, отобрание письменных обязательств, лишение селений и волостей, в коих участились случаи уклонения от уплаты, права рассрочки)⁵⁾.

Далее, не подпадает под действие закона о купле-продаже в рассрочку общепринятая у нас продажа в рассрочку готового платья и обуви; хотя эти предметы и не потребляются в едином процессе, но изнашивание их начинается с первого же момента их использования, и они не поддаются восстановлению путем ремонта, подобно мебели, машинам, часам и т. п., а потому должны быть отнесены к вещам потребляемым⁶⁾.

в хозяйстве самого покупателя, но и путем сдачи его в наем. Но, прежде всего, и декрет ВЦИК не говорит о «личном пользовании» покупателя, как почему-то утверждает Попов (стр. 37), а лишь о «длительном пользовании», которому противопоставляется потребление и перепродажа и которое может иметь место и в форме отдачи на прокат. А затем необходимо учитывать, что интересы продавца ограждаются обязательным указанием способа пользования в договоре (ст. 2), и если, как указывает Попов, «точно описать этот способ эксплуатации нелегко» (стр. 36), то отрицательная оговорка о недопустимости пользования путем отдачи в наем имеет совершенно определенное значение.

⁴⁾ Казалось бы, что положение о неприменимости декрета 10 октября к потребляемым вещам не должно вызывать сомнений. Между тем, в литературе высказывался другой взгляд: «В виде исключения, потребляемые вещи могут продаваться с рассрочкой платежа в тех случаях, когда по уговору сторон и по обстоятельствам данного случая, покупаемое имущество предназначено к потреблению лишь в будущем — по оплате его стоимости», напр., «владелец парохода... покупает в ноябре, уже по закрытии навигации, ... запас каменного угля, при чем обязуется погасить долг до начала навигации» (Винавер, стр. 63; ср. другой пример с крестьянином, покупающим в апреле семена для озимого посева, у того же Винавера в статье, помещенной в № 2 журнала «Право и Жизнь» за 1924 г., стр. 10). Но для распространения на эти случаи закона о купле-продаже в рассрочку нет достаточных оснований. Прежде всего, в силу формально-юридических соображений: здесь нет признака длительного пользования. А засим и по соображениям экономическим. Эти случаи чрезвычайно редки: покупатель будет домогаться немедленной передачи купленной вещи в его владение тогда лишь, когда он может ее использовать. В случаях, подобных приведенным, купленный товар будет им забираться по мере его оплаты или даже по выплате всей суммы. Если проданное имущество передается покупателю тотчас по совершении сделки несмотря на то, что оно еще не оплачено и не будет немедленно использовано в хозяйстве покупателя, то, очевидно, только потому, что покупатель этот пользуется достаточным личным кредитом у продавца. (В этом же смысле высказывается Ландкоф, стр. 16).

⁵⁾ Ср. §§ 4, 18 и 9 правил отпуска леса трудовому населению, проживающему в сельских местностях («С. У.» 1925 г., № 38, ст. 265).

⁶⁾ По мнению С. И. Раевича, предметы одежды подпадают под действие декрета 10 октября. Самое понятие «предметов домашнего обихода» было введено в закон взамен имевшегося в законе 1904 г. и в проекте «предметов домашней обстановки» именно для того, чтобы охватить одежду и книги (цит. статья, стр. 31). На правильной точке зрения стоит С. Н. Ландкоф, указывающий, что «сравнительно быстрое изнашивание и обесценение платья не дают продавцу того обеспечения долга, которое ему предоставляется настоящим законом» (стр. 13).

Но из числа непотребляемых вещей под действие защитных норм закона подойдут лишь те, которые остаются в хозяйственной сфере покупателя на длительное время. Как вытекает из цели этого ограничения, «длительность» должна определяться в соответствии со сроками рассрочки платежа; под понятие длительного пользования может подойти и вещь, изнашиваемая в один сезон (напр., легкая баржа), если рассрочка предоставлена на срок менее сезона, и, наоборот, не подойдет и продажа вещей, относительно медленнее изнашиваемых, напр., сапожного инструмента, если сроки рассрочки значительно превышают срок их износа. Обычно, конечно, эти сроки стоят в известном соответствии, но при явном превышении срока рассрочки над сроком износа следует признать, что пользование не является «длительным» и что покупатель не пользуется охраной закона.

4. Предмет сделки.

Под действие закона о купле-продаже в рассрочку подходят не все товары, «предназначенные для длительного пользования», а лишь «предметы домашнего обихода, ремесла, профессий, оборудования сельского хозяйства, домовладения, кооперативного и мелкопромышленного предприятия». Под действие закона подойдет покупка мебели, стенных или карманных часов, радиоустановки, рояля, книги⁷⁾, но не подойдет—без особого о том соглашения сторон—покупка автомобиля или бриллиантовых серег, которые не могут рассматриваться, как предметы домашнего обихода.

Таким образом, российский декрет считал необходимым несколько ограничить круг предметов, пользующихся особой защитой закона, по примеру русского закона 1904 г. и в противоположность всем остальным законодательным актам, в том числе и украинскому декрету 1924 г. Позиция декрета 10 октября представляется нам более соответствующей цели закона, который должен защищать малоимущих покупателей, не как таковых, а лишь постольку, поскольку заключаемые ими сделки имеют своим предметом имущество, приобретение которого поощряется хозяйственной политикой советской власти.

Перечень ст. 1 декрета 10 октября, как и всякий перечень, не может не порождать ряда спорных вопросов.

1. Подпадает ли под действие декрета купля-продажа живого инвентаря? С догматической точки зрения было бы большой натяжкой подводить живой инвентарь под понятие «предметов оборудования сельского хозяйства»;

⁷⁾ В отношении книг это подтверждено разъяснением НКЮ 15 февраля 1923 г. (помещено в «Гражданском Кодексе», под ред. С. Александровского, изд. 2-е, стр. 570). Фактически купля-продажа многоименных изданий происходит большею частью в рассрочку, но не в кредит, поскольку и передача проданных книг происходит не одновременно, а по мере их выхода, так что не продавец кредитует покупателя, а, наоборот, покупатель продавца.

По приведенному уже свидетельству С. И. Раевича, именно в целях распространения действия закона о купле-продаже в рассрочку на платье и книги термин «предметы домашней обстановки», фигурировавший в проекте, был заменен термином «предметы домашнего обихода». Однако, и дореволюционная практика (решение Сената 1911 г. № 82) признала, что действие закона 1904 г. распространяется на все вообще вещи, употребляемые в домашнем обиходе, в том числе меховые одежды и книги, несмотря на то, что и этот закон говорил только о «предметах домашней обстановки». Вряд ли между этими терминами можно видеть различие в объеме или содержании.

живой инвентарь понятием оборудования в обычном смысле этого слова не обнимается⁸⁾). В этом отношении ничего не может изменить то обстоятельство, что составители закона, повидимому, имели в виду распространить правило о купле-продаже в рассрочку на живой инвентарь⁹⁾). Происхождение закона, изданного в период надвигающегося в промышленности кризиса сбыта и охватывающего, в сущности, одни только предметы промышленного производства, также говорит против подчинения этому закону домашнего скота.

Наконец, и с экономической точки зрения, распространение декрета 10 октября на продажу скота на первый взгляд представляется ненужным. Как правильно указывал С. Н. Ландкоф, «профессиональная продажа живого инвентаря не служит обычно предметом деятельности торгового предприятия в форме продажи для целей ддящегося пользования; скот служит предметом массовой продажи преимущественно для убоя, т. е. для немедленного уничтожения, и, следовательно, он не подходит под те признаки, которые требуются ст. 1 закона. Возможна также купля-продажа живого инвентаря и для целей ддящегося пользования, но обычно такие сделки носят случайный характер и происходят, главным образом, на рынках и ярмарках, где продавцами являются лица, «не имеющие постоянного и оседлого торгового предприятия» (стр. 14). Но следует иметь в виду, что продажа племенного скота с развитием работы племенных рассадников может приобрести существенное значение, и поскольку она имеет целью, прежде всего, развитие крестьянского скотоводства, эти сделки должны будут совершаться в рассрочку, а, следовательно, и декрет 10 апреля, будь ст. 1 редактирована иначе, не только мог бы, но и должен был бы найти к ним применение. Выдвигаемое С. Н. Ландкофом соображение о том, что «предметы живого инвентаря по свойству своему могут подвергаться различным физиологическим явлениям»¹⁰⁾, не устраняет возможности распространения на скот декрета о купле-продаже в рассрочку; ведь и при продаже мертвого инвентаря также возможны случаи порчи и гибели, и здесь имеется не качественная, а лишь количественная разница в проценте риска, которая, очевидно, и должна будет учитываться продавцом при установлении продажных цен.

По мнению С. И. Раевича (стр. 268) и А. М. Винавера¹¹⁾, применение декрета 10 октября к купле-продаже в рассрочку домашнего скота возможно и на основании ныне действующей редакции ст. 1. Если это положение и можно принять, то только в отношении тех весьма редких случаев, когда животные

⁸⁾ Это подтверждается, напр., ст. 14 ныне отмененного декрета о трестах 10 апреля 1923 г. («Собр. Узак.» № 29, ст. 336), в которой живой инвентарь упоминается в числе предметов, включенных в основной капитал, наряду с оборудованием.

⁹⁾ Об этом можно судить по тому, что в то время, как ст. 1 дореволюционного закона говорит о «предметах оборудования с. х. (кроме живого инвентаря)», ст. 1 закона 10 октября, в остальном почти дословно повторяющая прежнюю ст. 1, не воспроизводит оговорки о живом инвентаре.

¹⁰⁾ Там же. Соображение это заимствовано, повидимому, из объяснительной записки Министерства Юстиции по проекту книги V Гражданского Уложения (1913 г.), которая указывала на то, что «существование животного, как живого организма, не всегда зависит от воли человека, а потому неисполнение договора может быть вызвано исключительно гибелью самого предмета договора, не зависящею от воли лица, вступающего в договор», вследствие чего «едва ли... целесообразно распространять правила о продаже в рассрочку на сделки о животных» (стр. 77).

¹¹⁾ «Право и Жизнь» 1924 г., № 2, стр. 9.

той или другой породы являются «предметом ремесла» (напр., дрессировщиков) или «оборудования мелкопромышленного предприятия» (напр., мельницы на конном ходу).

Украинский закон устраняет возможность разногласий по этому вопросу, особо оговаривая его неприменимость к купле-продаже «живого инвентаря» (прим. к ст. 1),— следовательно, как в области сельского хозяйства, так и в отношении мелкой промышленности.

Следует отметить, что в законе 1904 г. исключение скота из числа объектов, обнимаемых законом о купле-продаже в рассрочку, мотивировалось совершенно иными соображениями; указывалось на то, что подчинение этих сделок действию закона заставило бы крестьянина, лишённого права отчуждения, не только держать у себя скот, который ему более не нужен, но еще и тратиться на его прокормление¹²). Мы полагаем, что это соображение следовало бы учесть и при разрешении вопроса *de lege ferenda*; правда, крестьянин может добиться отобрания у него скота, но лишь после трех неплатежей, а до того он—под угрозой единовременного взыскания всей суммы—должен его содержать и кормить. Более того: и после трех неплатежей продавец вправе ограничиться взысканием просроченных взносов. Поэтому необходимо было бы дать покупателю возможность расторжения договора в любой момент. Интересов продавцов,— поскольку таковыми являются более крупные организации предпринимательского типа,—такие случаи расторжения нарушить не могут, а в известной мере предоставление этой возможности соответствует и их интересам, так как фактически скот, возвращенный после голодной зимы, может оказаться никуда негодным, а взыскание, обращенное на имущество винового в причиненном убытке покупателю, легко может оказаться в таких случаях безрезультатным¹³).

2. Подпадает ли под действие декрета 10 октября купля-продажа в рассрочку домов? И этот вопрос может получить вполне реальное практическое значение при развитии стандартного производства домов, продаваемых в готовом для сборки виде. Но в пределах действующего закона такое расширение сферы его применения не имеет достаточных оснований. Прежде всего, с точки зрения буквального его смысла; в ст. 1 говорится о «предметах оборудования домовладения», под которыми следует, очевидно, понимать отдельные принадлежности домовладений—переносные печи, электрическую арматуру и т. п.—или составные части таковых—паропроводы, ванны, отопительные устройства, дверные и оконные рамы и т. п. Домовладения в целом под понятие «предметов оборудования домовладения» подвести нельзя. С другой стороны, распростране-

¹²) А. М. Винавер, «Вестник Права и Нотариата» 1913 г., № 45, стр. 459.

¹³) Любопытно отметить, что в Швейцарии продажа в рассрочку скота представлялась нежелательной именно с точки зрения интересов покупателя, в эксплуатацию которого она вырождалась; продавец был заинтересован в обратном получении скота, который за время пребывания в руках крестьян по общему правилу не уменьшался, а увеличивался в ценности; поэтому он стремился использовать малейшую неисправность покупателя, чтобы потребовать «на законном основании» возвращения вещи, при котором покупатель терял все затраченные средства. Именно поэтому необходимо было, дабы обеспечить крестьянам возможность приобретать скот в кредит, допустить ипотеку скота (как известно, скот является единственным предметом, в отношении которого швейцарское право допускает заклад без передачи, ст. 715 Швейцарского Гражд. Уложения). См. доклад Grenier в Союзе швейцарских юристов в 1905 г., «Zeitschrift für schweizerisches Recht» Bd. 46, S. 563.

ние закона на домовладения представляется необоснованным и с точки зрения социально-политической. Поскольку целью закона является защита интересов продавца, эта цель в отношении домовладений может быть достигнута более простым способом—установлением залогового права, которое в отношении движимых вещей в форме, вполне удовлетворяющей интересам как той, так и другой стороны, установлено быть не может (ручной залог не удовлетворял бы интересов покупателя, а ипотека движимости не гарантирует в полной мере интересов продавца). При наличии этой возможности у продавца не будет стимула к установлению тех извращенных форм обеспечения своих требований (право расторжения договора при одном неплательстве и т. п.), которые составляют экономическую опасность для малоимущего покупателя.

Украинский закон, во избежание недоразумений, и в этом случае особо оговаривает неприменимость его постановлений к продаже строений (прим. к ст. 1). В РСФСР это же положение нашло себе авторитетное подтверждение в постановлении Пленума Верховного Суда¹⁴⁾.

3. Совершенно бесспорным представляется то положение, что закон о купле-продаже в рассрочку не распространяется на ценные бумаги. Положение это прямо выражено в украинском законе (прим. к ст. 1) и вытекает из исчерпывающего характера перечня декрета РСФСР.

4. Что понимать под «мелкопромышленным предприятием», оборудование которого может быть приобретено в рассрочку по правилам декрета 10 октября? Очевидно, здесь имеется в виду круг предприятий, охватываемый понятием мелкой промышленности в нашем промышленном законодательстве, т. е. «предприятия, в коих занято не свыше 10 или 20 наемных рабочих, включая и работающих у себя на дому»¹⁵⁾, в том числе и кустарные. При этом, по общепризнанному толкованию, максимум в 10 человек установлен для предприятий, имеющих механический двигатель, в 20—для неимеющих такового¹⁶⁾. Принадлежность предприятия государству или частному лицу и характер права на предприятие (собственность, аренда, концессия) значения не имеют. Вопрос об отношении предприятий к числу мелкопромышленных должен разрешаться не в зависимости от числа наличных рабочих к моменту приобретения оборудования.

¹⁴⁾ П. 2 протокола № 4 от 21 февраля 1927 г. («Судебная Практика РСФСР» № 5, стр. 1). Пленум ссылается на буквальный смысл ст. 1 и отмечает возможность залога домовладения, обеспечивающего интересы продавца.

Другой формой, ограждающей интересы продавца, является, как правильно указывает редакция «Еженедельника Сов. Юстиции» (1927 г., № 32, стр. 996), запрета строений с совершением сделки купли-продажи по оплате покупной цены. Следует, однако, учесть, что, поскольку срок действия запрета записи ограничивается шестью месяцами (ст. 182-а), сколько-нибудь длительное кредитование покупателя в этой форме невозможно.

¹⁵⁾ Ст. 2 декрета 7 июля 1921 г. («Собр. Узак.» № 53, ст. 322). В декрете 10 декабря 1921 г. («Собр. Узак.» № 79, ст. 684) говорится в общей форме о «мелкопромышленных предприятиях с числом рабочих до 20 человек», но мы полагаем, что решающее значение имеет более подробное постановление декрета 7 июля. Впрочем, циркуляр Наркомфина СССР, в виду недоразумений при установлении процента обложения уравнильным сбором, разъяснил по соглашению с ВСНХ СССР, что к мелкопромышленным предприятиям должны быть отнесены те промышленные предприятия, в которых в производстве занято не свыше 20 наемных рабочих (циркуляр 6 января 1927 г., № 202).

¹⁶⁾ Ст. 1 Пол. о национализации предприятий 29 ноября 1920 г. («Собр. Узак.» № 93, ст. 512).

а от того числа их, которое соответствует нормальной производительности предприятия после введения в работу нового оборудования. Иначе получилось бы, что и вновь открытое предприятие (напр., концессионное), имеющее до приобретения оборудования всего какой-нибудь десяток ремонтных рабочих, занятых приспособлением помещения, может приобрести оборудование на несколько сот тысяч рублей, эксплуатации которого потребует сотен рабочих, пользуясь защитой закона 10 октября¹⁷⁾.

5. Может ли быть предметом купли-продажи в рассрочку предприятие, как целое? Украинский закон считает необходимым в числе предметов, на которые не распространяется декрет о купле-продаже в рассрочку, назвать и предприятия (прим. к ст. 1). Однако, и украинское законодательство, которое признает предприятие самостоятельным объектом права¹⁸⁾, не имело оснований ставить перед собою этот вопрос; предприятие не может быть предметом продажи в розницу, ибо розничная продажа предполагает организованную в виде промысла торговлю однородными объектами, а такая «торговля предприятиями» нашему экономическому быту незнакома. Тем меньше оснований для признания возможности купли-продажи в рассрочку предприятий в РСФСР, где предприятие, как таковое, вообще не может быть предметом сделки (предметом сделки могут быть лишь отдельные объекты материального мира, входящие в его состав).

6. Само собой разумеется, что и предметы, не подпадающие под действие постановлений о купле-продаже в рассрочку в силу закона, могут быть продаваемы на основах, изложенных в этом законе, в силу особого о том соглашения сторон. В частности, это положение было признано НКЮ в отношении строений. При этом НКЮ счел необходимым обосновать допустимость купли-продажи домов в рассрочку рядом специальных формально-юридических и экономических соображений¹⁹⁾; между тем, и при отсутствии специаль-

¹⁷⁾ С такой же — динамической, а не статической — точки зрения подходит к решению этого вопроса ст. 2 постановления ВЦИК и СНК 11 окт. 1926 г. об условиях и порядке отчуждения гос. имущества (прил. к ст. 22 ГК): отчуждение промышленных заведений или частей их частным лицам допускается в силу этой статьи только, если для их эксплуатации «нормально требуется количество наемных рабочих, не превышающее допускаемого специальными законами для предприятий, принадлежащих частным лицам на праве собственности». На той же точке зрения Гражд. Касс. Коллегия Верх. Суда УССР в определении 11 января 1928 г. («Судебно-Арбитражный Бюллетень» № 3, стр. 7).

¹⁸⁾ См. декрет ВУЦИК и СНК УССР 2 августа 1926 г. о переходе торговых и промышленных предприятий («Собр. Узак.» № 47, ст. 315, цит. в «Вестнике Сов. Юстиции» 1926 г., № 18, стр. 733).

¹⁹⁾ «Примечание к ст. 21 ГК, упразднив деление имуществ на движимые и недвижимые...», дает формальную возможность распространить на строения нормы закона, относящиеся ко всем другим имуществам и предметам. С точки зрения государственной целесообразности нет оснований требовать, чтобы покупатель оплачивал в один прием полную стоимость отчуждаемого строения, если только продавец согласен продать строение в рассрочку... Наоборот, возможность приобретать жилые строения с выплатой их стоимости путем ежемесячных платежей могла бы только содействовать уменьшению количества бесхозяйных старых домов и послужила бы лишним фактором строительства новых домов» («Еженедельник Сов. Юстиции» 1925 г., № 7, стр. 31). Иного мнения придерживается редакция «Еженедельника Сов. Юстиции» в цит. месте: она считает, что с изданием закона о запродажных записях надобность в продаже домов в рассрочку отпала (1927 г., № 32, стр. 1996). Между тем, как мы уже указывали, совершение запродажной записи вместо купли-продажи не достигает цели во

ных соображений, говорящих в пользу допустимости таких сделок с данными именно объектами, следует считать эти сделки законными. Не может быть сомнений в том, что стороны, имея право установить любые сроки выплаты покупной цены (ст. 188 ГК), могут рассрочивать таковую на несколько платежей; с другой стороны, нет ничего недопустимого и в введении в содержание таких договоров некоторых или всех обязательств, установленных законом о купле-продаже в рассрочку; нет ничего запретного ни в отказе покупателя от права распоряжения купленной вещью, поскольку этот отказ не имеет вещного характера²⁰⁾, ни в обязанности его извещать продавца об обращенных на купленное имущество взысканиях, ни в праве продавца расторгнуть договор в случае неплатежа, потребовать досрочного покрытия задолженности или вообще отказаться от такового на случай гибели вещи.

Единственная часть закона, которая не может быть распространена на иные предметы, кроме поименованных в ст. 1,— уголовная санкция, сфера применения которой не может быть расширяема частным соглашением²¹⁾.

Таким образом, следует признать, что на условиях, установленных декретом 10 октября, по желанию сторон могут продаваться любые предметы, в том числе и ценные бумаги, и строения, и предметы роскоши. Более раннее разъяснение НКЮ от 17 августа 1923 г., данное по запросу з.к. о-ва «Мельстрой», стояло на этой же точке зрения; оно находило, что такого рода соглашения, распространяющие действие правил 10 октября 1923 г. на предметы, не перечисленные в этом постановлении, «следует признать весьма желательными, так как такие соглашения облегчают возможность сбыта продукции гос. трестов и товарообмен между городом и деревней»²²⁾.

В частности, изложенное относится и к купле-продаже готовых строений, не связанных еще с землею и продаваемых на основании общих норм обязательственного права, а равно и к продаже домовладений, отчуждаемых с соблюдением формальностей, установленных ст. 182²³⁾.

В практике мог бы возникнуть вопрос о том, почему закон распространяется на оборудование мелкопромышленного предприятия и не обнимает оборудования предприятий других категорий. По мнению С. П. Раевича, в порядке распространительного толкования можно подвести под действие закона «принадлежности

всех тех случаях, когда покупная плата рассрочивается на срок более шести месяцев.

Разъяснение НКЮ, как кажется, не находится в противоречии с цитированным выше постановлением пленума Верховного Суда, которое, повидимому, касалось не случаев распространения действия декрета 10 октября на домовладения по усмотрению контрагентов, а вопроса об автоматическом, в силу закона, подчинении этих сделок действию названного декрета. Однако, неприведение обстоятельств дела, по поводу которого состоялось постановление пленума, лишает возможности определить его объем.

²⁰⁾ В этом случае мы имели бы дело с непредусмотренною Гражданским Кодексом формой вещно-правовых отношений, которую, в виду замкнутости круга допущенных Гражданским Кодексом вещных прав, пришлось бы признать незаконной.

²¹⁾ С. Н. Ландкоф считает, что, поскольку «настоящий закон дает специальную гарантию интересов продавцов... этими льготными отступлениями могут пользоваться лишь те, кто обязан к соблюдению этого закона целиком» (стр. 10).

²²⁾ Приведено в Гражданском Кодексе под ред. Александровского, изд. 2-е, стр. 570.

²³⁾ Иного мнения, повидимому, Ландкоф, стр. 14.

мелкого торгового предприятия²⁴). Тот же вопрос может возникнуть относительно оборудования мелких транспортных или складочных предприятий, напр., экипажей, брезентов, кассы, шкафов и т. п. Мы полагаем, что во всех этих случаях следует от такого распространительного толкования воздержаться. Закон 10 октября представляет комплекс исключительных норм, в отношении которых вполне разумно соблюдать принцип недопустимости их распространительного толкования. Нельзя применять к отношениям, складывающимся в сфере товарного оборота с отдельными товаровладельцами, и к отношениям внутри обобщественного сектора, складывающимся на основе сознательно выработанного плана и товарным лишь по форме, одинаковые методы толкования и одинаковые «общие начала».

Что касается, в частности, оборудования мелкотоговых предприятий, о котором упоминает С. И. Раевич, то здесь против распространительного толкования говорит еще и другое, более специальное соображение: экономическая политика СССР, а вслед за нею и законодательство, отнюдь не ставят в одинаковое положение частную мелкую промышленность (в особенности, кустарную) и частную мелкую торговлю; в то время, как первая пользуется рядом льгот в отношении налогового обложения, норм квартирной платы, применения трудового законодательства и т. д., вторая такими льготами не пользуется. Соответственно с этим, и перечень ст. 1 ставит в одинаковое положение с мелкопромышленными предприятиями не мелкотоговые предприятия вообще, а лишь кооперативные предприятия, в том числе, очевидно, и торговые²⁵).

Все рассмотренные нами вопросы возникают на почве российского закона о купле-продаже с рассрочкой платежа. Украинский декрет не придал своим постановлениям того всеобъемлющего характера, который имеют постановления германского закона, но и не установил исчерпывающего перечня²⁶), а ввел один

²⁴) Цит. статья, стр. 32.

²⁵) Если С. И. Раевич считает рациональным распространение декрета 10 октября на покупку оборудования мелкотоговых предприятий, то И. Браудэ не усматривает оснований к выделению кооперативных предприятий, которые оказываются в силу ст. 1 в более благоприятном положении, нежели гос. предприятия (И. Браудэ. Необходимость пересмотра закона о купле-продаже с рассрочкой платежа, «Еженедельник Сов. Юстиции» 1927 г., № 49, стр. 1527). Но такая особая защита гос. предприятий не имела бы основания, поскольку по правильному указанию ВАК ЭКОСО РСФСР (определение 6 марта 1925 г., «Решения арбитражных комиссий», вып. VI, № 87, гос. органы по отношению друг к другу не могут быть поставлены в положение длящейся зависимости, «и, если бы такая попытка и была сделана, то в руках власти всегда налично есть средства пресечь ее при осуществлении сделки».

По мнению того же И. Браудэ, «надо думать, что указание ст. 1 на кооперативные предприятия имеет в виду лишь предприятия первичной промышленной кооперации». Но ограничение сферы применения декрета 10 октября оборудованием, приобретаемым первичными кооперативами, быть может и резонное с социально-политической точки зрения, не находит себе опоры в законе, ограничение же и промсловой кооперацией не только не вытекает из закона, но нецелесообразно и по существу, так как в приобретении соответствующего оборудования нуждается и кредитная, и потребительская кооперация (конторская мебель, нестрогаемые кассы, обстановка магазинов и складов, перевозочные средства и т. п.).

²⁶) Нельзя не согласиться с А. С. Ратнером (Украинский закон о купле-продаже в рассрочку, «Вестник Сов. Юстиции» 1924 г., № 23, стр. 781), что усвоенная российским декретом система «исчерпывающих» перечней, всегда приводящая к недоразумениям, и в данном случае не способствовала ясности в вопрос об объеме его применения.

общий ограничивающий признак: декрет распространяется только на вещи и н д и в и д у а л ь н о - о п р е д е л е н н ы е.

В сущности этот признак является не более, как отсылкою к усмотрению контрагентов. Ограничение заключается лишь в том, что сделка купли-продажи в рассрочку по украинскому закону может считаться совершенной (*perfecta*) лишь, если предмет ее подвергся индивидуализации. Такой подход имеет некоторое основание: пока объект сделки не передан покупателю, не могут найти применение ни ст. 3 украинского декрета, ограничивающая права покупателя, ни ст. 5, возлагающая на него обязанность уведомления об обращении на купленное имущество взыскания, ни ст. 7, определяющая последствия гибели переданного покупателю имущества; а пока объект даже не выделен, остается беспредметным и постановление ст. 6 об уничтожении договора и возвращении вещи. Следовательно, до индивидуализации вещи все материально-правовые постановления декрета оказываются пустым звуком.

Тем не менее, признак индивидуальной определенности излишен. Более того—он и вреден: при значительной роли, какую играют в современном обороте сделки между отсутствующими, в которых момент индивидуализации вещи (а, следовательно, и обусловленная ею *perfectio* договора) становится неуловимым, выделение его может быть лишь подать повод к недоразумениям, к попыткам отказа от договора на том основании, что предмет договора еще не был индивидуализирован, а, следовательно, договор еще не состоялся, и т. п.

Дав общую широкую формулировку объема постановлений о купле-продаже в рассрочку, украинский закон оговаривает, что они не распространяются, как мы уже указывали, на строения, предприятия, предметы живого инвентаря и ценные бумаги (примечание к ст. 1), т. е. те именно категории, которые не охватываются, при правильном его толковании, и российским декретом.

5. Покупатель.

Как вытекает уже из признака длительного пользования, покупателем всегда является потребитель, а не перепродавец. Этот признак не нашел себе прямого выражения в постановлении СНК РСФСР. Но он соответствует в полной мере приведенным социально-политическим соображениям: торговец, покупающий для перепродажи, не нуждается в той усиленной охране, которую закон предоставляет социально слабому.

С другой стороны, и потребитель, покупающий не для перепродажи, а для длительного пользования, раз покупка производится в оптовом масштабе²⁷⁾, конечно, не может притязать на защиту закона 10 октября о купле-продаже в розницу, если соглашение сторон не подчинило сделки действию этого закона.

В литературе такое сужение рамок обязательного применения закона встретило возражения. «Почему... нельзя признать наличие договора продажи

²⁷⁾ Количественный признак вследствие его растяжимости решающего значения иметь не может, и практика, повидимому, должна руководствоваться характером положенных в основу сделки цен — розничных или оптовых, — относя к последним и так наз. мелкооптовые или полуоптовые сделки. Некоторые указания могут быть почерпнуты из обязательных постановлений Наркомторга, лимитирующих цены.

с рассрочкой платежа со всеми его последствиями в таком соглашении: кооперативные бухгалтерские курсы покупают в большом количестве оптом и по оптовым ценам большую партию стульев, столов и прочей школьной мебели для оборудования своего учебного заведения, при чем причитающуюся цену обязуются уплачивать периодическими равными взносами»²⁸). Но не надо забывать, что закон о купле-продаже в рассрочку—закон исключительный, закон, идущий очень далеко в своем вмешательстве во взаимоотношения сторон как раз в сфере тех именно сделок — торгового оборота, — где такое вмешательство наименее желательно. Он поэтому берет под свою защиту не все категории покупателей, которые могут в той или другой отдельной покупке оказаться в стесненном положении, а те категории случаев, для которых неравенство экономических сил покупателя и продавца является общим правилом. Оптовая же закупка каких-либо предметов из круга перечисленных в законе 10 октября для цели длительного пользования представляет в сфере мелкопромышленного или кооперативного хозяйства исключительное явление, которое законодатель не имел основания выделять из общей массы сделок торгового оборота. В тех отдельных случаях, когда защита интересов оптового покупателя окажется необходимой, она может быть предоставлена судом в порядке общих постановлений ст.ст. 1 и 33 ГК.

6. Понятие рассрочки.

Дальнейший признак, характеризующий рассматриваемые нами сделки, лежит в рассрочке платежа. Понятие это известно и нашим кодексам (ст. 123 ГК и ст. 182 ГК). Разъясняя ст. 182 ГК, Пленум Верховного Суда указал, что под рассрочкой, как правило, подразумевается «равномерное распределение платежей по определенным периодам (месяцам, четвертям года)»²⁹). Таким образом, рассрочка в чистой своей форме предполагает, как равномерность платежных периодов, так и одинаковость уплачиваемых в каждый из этих периодов сумм. Обычно в такой именно форме рассрочка и предоставляется. Но и рассрочка платежа на неравномерные периоды и с неравномерными взносами, разумеется, также подпадает под действие закона 10 октября. В частности, такое постепенное уменьшение платежей может обуславливаться стремлением продавца покрыть возможно большую сумму в кратчайший срок. Наоборот, постепенный рост их размера может оправдываться тем, что продаваемое оборудование начнет окупать себя только по истечении некоторого периода времени, когда владелец предприятия вполне с ним освоится. Неравномерное распределение платежей по месяцам может вызываться условиями крестьянского хозяйства, приурочивающего большую часть денежных платежей к периоду сбора урожая и т. д. и т. д.³⁰). Единственное необходимое условие для признания купли-продажи сделкою в рассрочку заключается в том, чтобы платеж производился более, чем в один срок. Таким образом, не подпадает под понятие продажи в рассрочку продажа в кредит с еди-

²⁸) А. М. Винавер, Продажа с рассрочкой платежа («Право и Жизнь» 1924 г., № 2, стр. 10).

²⁹) Разъяснение 19 апреля 1926 г. («Сборник циркуляров и важнейших разъяснений ВС РСФСР» за 1926 г., стр. 173).

³⁰) Конечно, такое неравномерное распределение взноса должно быть оговорено в соглашении; при отсутствии же особых оговорок предполагается, что взносы производятся равными частями и через одинаковые промежутки времени (ср. Винавер, стр. 65).

повременной уплатою по истечении определенного срока. Но следует признать продажей в рассрочку продажу с уплатою 50% при покупке и 50% через месяц.

Этот момент следует подчеркнуть в виду существующей в практике торгующих в рассрочку организаций тенденции толковать понятие рассрочки ограничительно. Дело в том, что закон предоставляет продавцу право уничтожения договора лишь «в случае невзноса покупателем трех последовательных платежей» (ст. 5). Между тем, при продаже с.х. орудий рассрочка производится обычно на очень небольшое количество сроков, так как все платежи приурочиваются к одному сроку в году — к периоду реализации урожая. Поскольку общий срок рассрочки обычно не превышает трех лет, число рассроченных платежей составляет большую часть менее трех³¹⁾. Таким образом, в этих случаях, если считать их подпадающими под действие закона 10 октября, договор на основании ст. 5 расторгнут быть не может. Но это явилось бы, — по мнению сторонников ограничительного толкования понятия «рассрочки», — ничем необоснованным ущемлением прав продавцов. А потому, — говорят они, — следует признать, что к случаям купли-продажи в рассрочку можно относить только те, в которых число рассроченных платежей, сверх первоначального взноса, составляет, по крайней мере, три³²⁾.

Рассуждение это не лишено известных оснований. Комплекс взаимно нейтрализующих друг друга гарантий, установленных в декрете 10 октября для той и другой стороны, действительно представляет собою единое целое. Тем не менее, на почве действующего права эта точка зрения неприемлема³³⁾. Непризнание сделок, в коих платеж рассрочивается меньше, чем на три срока, сделками купли-продажи с рассрочкой платежа в смысле закона 10 октября было бы равносильно допущению в этих случаях расторжения договора (при наличии соответствующего соглашения сторон) уже по просрочке одного только платежа, хотя бы это был платеж последних 20% стоимости проданного имущества, с отбращением вещи и без возвращения сделанных уже взносов, а равно и досрочного взыскания всех платежей в случае просрочки одного из них. Оставляя все сделки с рассрочкой платежа менее, чем на три срока, без законодательного регулирования, судебная практика только способствовала бы искусственному сокращению продавцами числа сроков рассрочки с целью избежать применения закона 10 октября. В отношении же купли-продажи в рассрочку с.х. орудий возможно

³¹⁾ См. цит. статью Раевича, стр. 31.

³²⁾ По этому же основанию Наркомзем настаивал на изъятии с.х. орудий из действия декрета о купле-продаже с рассрочкою еще при обсуждении проекта такового. «СНК и ВЦИК, однако, признали, что это обстоятельство не является таким, которое должно было бы быть признано достаточным для установления целесообразности изъятия сделок этого рода из-под действия закона 10 октября» («Энциклопедия государства и права», т. III, стр. 695).

³³⁾ Такова же точка зрения С. И. Раевича (см. цит. статью и комментарий, стр. 267). Но в комментарии Раевич почему-то излагает изложение вопроса следующим замечанием: «В этом случае советский законодатель, как обычно, поддается на разум советского судьи. Последний должен, учтя все конкретные обстоятельства случая, решить, разумно ли было бы применять к данной сделке те особые меры к защите интересов малоимущего покупателя, выражением которых является закон 10 октября». Мы думаем, что самый факт сокращения числа рассрочиваемых взносов до трех, как таковой, не может подать повод к этому вопросу; поэтому, по общему правилу, закон должен находить применение и к этим случаям.

было бы, — но не в порядке толкования, а лишь в порядке изменения действующего закона, — пойти навстречу продавцам, установив, что при общей рассрочке на срок до трех лет расторжение договора может иметь место уже после двух неплатежей *)).

7. Кредитный характер сделки.

Последний признак, замыкающий круг сделок, обнимаемых законом 10 октября, заключается в кредитном их характере; право собственности переходит на покупателя до полной оплаты покупной цены.

Признак этот в самом законе не отмечается, но он вытекает с несомненностью из существа содержащихся в нем правил: и обязательства покупателя (ограничение права распоряжения, уведомление о взыскании), и ограничиваемые законом права продавца (расторжение договора, требование немедленной оплаты) установлены в связи с необходимостью защитить интересы продавца, могущие пострадать вследствие неплаты в срок отпущенных в кредит вещей.

Возможна продажа с рассрочкой, не сопровождающаяся кредитованием. Так, возможна продажа по предварительной подписке, при которой вещь вручается покупателю только после внесения им ряда последовательных платежей (авансов). Формально подпадая под понятие рассрочки, эти случаи по существу, конечно, не могут обсуждаться по правилам закона 10 октября. То же относится к случаям, когда рассрочке платежа соответствует и рассрочка в исполнении обязательства со стороны продавца. Такой характер имеет, например, продажа многотомных изданий. Эти сделки подпадают под действие ст. 205 ГК и не могут рассматриваться под углом зрения специальных правил о купле-продаже в рассрочку.

В связи с кредитным характером сделки, необходимо остановиться еще на одном вопросе, усиленно подвергнувшись обсуждению в дореволюционной литературе и представляющем и ныне существенное практическое значение и теоретический интерес; допустима ли при сделке купли-продажи с рассрочкою платежа выдача покупателем векселей?

Вопрос о допустимости выдачи векселей с точки зрения принятого нами толкования ст. 8 (см. главу V, 3) разрешается в положительном смысле, так как выдача векселей не содержит отмены или изменения каких-либо конкретных правил закона о купле-продаже в рассрочку. Абстрактный характер вексельного обязательства приводит лишь к тому, что в случае предъявления векселя ко взысканию не самим продавцом, а третьим лицом покупатель будет вынужден оплатить вексель, даже если он продавцу ничего не должен, и обратиться с иском о регрессе к продавцу (напр., в случае недостатков проданного имущества, уменьшающих его ценность, или при случайной гибели имущества, в силу ст. 6, освобождающей покупателя от дальнейших взносов). Это осложнение на практике имеет, однако, ничтожное значение, так как в большинстве таких случаев сам покупатель не будет спешить с добровольной уплатой, принудительное же взы-

*) Пост. ВЦИК и СНК от 18 февраля 1929 г. («С. У.» № 16, ст. 188) установлены для некоторых местностей РСФСР: Сибирского края, Нижне-Волжского края, Средне-Волжской области и Уральской обл. и др. на 1928/29 г. изъятия из законодательства о купле-продаже с рассрочкой платежа сел.-хоз. машин и орудий. Так, в случае невзноса одного платежа (или двух — для покупателей из бедной) учреждение сел.-хоз. кредита может взыскать в беспорном порядке, уст. для взыскания налогов, все остальные платежи за купленную машину.

скание по векселю, в случае просрочки со стороны покупателя, будет производиться не третьим лицом, а тем же продавцом, ибо третье лицо (в частности, кредитное учреждение, принявшее вексель к учету) охотнее всего воспользуется своим правом регресса к продавцу, как более кредитоспособному должнику (см. главу XII, 6).

Более сложным представляется вопрос о том, не лишается ли сделка, по которой покупатель произвел полный «платеж» векселями, своего характера купли-продажи в рассрочку.

С одной стороны, абстрактный характер векселя, казалось бы, органически изменяет природу сделки. По мнению нашей судебной практики, он лишает ее характера кредитной сделки, ибо с получением векселя обязательство из договора купли-продажи должно считаться погашенным. Выдача векселя на основании договора есть платеж по договору, а взыскание неуплаченной по векселю суммы должно производиться на основании неоплаченного векселя, а не на основании договора, коим выдача векселей предусматривалась³⁴⁾, (и, следовательно, губернская арбитражная комиссия не могла применить ст. 123 ГК и предоставить покупателю рассрочку в виду его тяжелого имущественного положения). Пленум ВАК подтвердил эту точку зрения, так как «при таких условиях платеж по договору надлежит признать уже учиненным»³⁵⁾.

Затем необходимо учесть, что, поскольку вексель, как обычно бывает, не остается в портфеле продавца, а с его индоссаментом поступает в учет или идет в платеж третьим лицам, казалось бы, лишаются реального содержания все постановления закона о купле-продаже в рассрочку. В самом деле, основные права, предоставленные продавцу, или могут быть осуществлены им только при условии неплатежа (ст.ст. 4 и 5), или заключаются в требовании платежа (ст. 6); между тем, поскольку вексель выбыл из рук продавца, он, казалось бы, уже лишен возможности связывать с неуплатою по векселю какие-либо свои права. А в таких условиях теряют значение и постановления ст. 3, ограничивающей право распоряжения покупателя, и ст. 4, вменяющей ему в обязанность сообщать продавцу об обращенном на проданное имущество взыскании, так как они имеют лишь вспомогательное значение, облегчая осуществление основных прав продавца — расторгнуть договор, либо взыскать задолженность покупателя.

По этим основаниям можно было бы признать, что сделка купли-продажи в рассрочку, по которой покупателем выданы векселя, не является кредитной сделкой и не обнимается декретом 10 октября.

Однако, следует иметь в виду, что и в том случае, когда продавец передаст векселя в учет, сделка не утрачивает нередко своего первоначального значения, так как при неплатеже в срок второй векселедержатель не склонен будет обращать взыскание на векселедателя, а предпочтет обратиться в порядке регресса к своему продавателю — продавцу, как более состоятельному плательщику, и вексель, — будь он даже не во вторых, а в третьих руках, — вернется, таким образом, в руки продавца, который сможет использовать альтернативно принадлежащее ему право

³⁴⁾ «Судебно-Арбитражный Бюллетень» 1926 г., № 74-75, стр. 4.

³⁵⁾ Там же, стр. 12. Ср. также определение АК СТО 23 сентября 1924 г. («Решения Арбитражных Комиссий», вып. V, № 481) и определение ГКК 1925 г. по д. № 31875 («ЕСЮ») 1925 г., № 41, «Определения ГКК ВС РСФСР» за 1925 г., № 126). Ср. Винавер, стр. 24.

взыскивать просроченные платежи по векселю либо, дождавшись трех неплатежей, расторгнуть сделку.

По этим основаниям нельзя изымать сделки из действия закона о купле-продаже в рассрочку на основании одного лишь формального соображения о новации (обновлении обязательства), которая изменяет лишь форму, но не содержание сделки.

Такое решение вопроса представляется нам тем более правильным, что указанная выше точка зрения судебной практики на выдачу векселя, как акт, погашающий прежнее обязательство, не находит себе опоры ни в законе, ни в интересах оборота. Абстрактная природа присуща не векселю, как таковому, а векселю, находящемуся в руках третьего лица. В руках первого векселедержателя вексельное обязательство имеет такой же каузальный характер, как и всякое другое. Это признается и нашей судебной практикой³⁶.

Гражданская Касс. Коллегия В. С. РСФСР не проводит последовательно точки зрения, высказанной в цитированных определениях: в приведенном уже в другой связи (гл. VI, 2) определении 4 января 1926 г. она признала заключенный сторонами договор договором купли-продажи в рассрочку, несмотря на то, что покупатель выдал продавцу векселя.

Таким образом, сделка продажи в рассрочку остается таковой, несмотря на выдачу покупателем векселей. При этом, пока вексель находится в руках продавца, покупатель вправе противопоставить ему все возражения, вытекающие из основного договора, в частности, не платить по векселю при случайной гибели купленного имущества (ст. 6) и т. д. Но если покупатель, выдав вексель, уплатит продавцу валюту, не потребовав возвращения векселя, он должен будет, в случае предъявления векселя векселедержателем, оплатить его вторично и сможет лишь взыскивать с продавца понесенные убытки.

Конечно, изложенное отнюдь не устраняет возможности покупки имущества с оплатой его векселями, выписанными на разные сроки (и такие сделки заключаются сплошь и рядом). Поскольку в намерения сторон входит приравнять векселя к платежу наличными, такая покупка, конечно, не должна рассматриваться, как купля-продажа с рассрочкой платежа, и декрет 10 октября к ней применяться не будет. Продавец (поскольку иное не указано в договоре) не сможет требовать возврата вещи при неисправности покупателя, а тем самым отпадает и необходимость в защитных правилах декрета; покупатель же будет иметь возможность свободно распоряжаться купленным имуществом с момента его приобретения.

³⁶ Так, определение ВАК СТО 4 августа 1925 г., отмечая абстрактный характер векселя, указывает, что «спор по основной сделке, по смыслу закона, должен быть ограничен пределами непосредственных взаимоотношений векселедателя и первого векселеприобретателя и не может выходить за эти пределы» («Решения Арбитражных Комиссий», вып. VII, № 565, ср. ее же определение 30 мая 1924 г., вып. V, № 457, и помещенные в том же сборнике определения АК РСФСР № 26, АК БССР № 1 и АК ЗФСР № 5). Ср. также определение ГКК 24 апреля 1926 г. по делу Госиздата («Определения ГКК ВС РСФСР» за 1926 г., № 109) и постановление Пленума ВС 30 ноября 1925 г., признавшее, что возражения, основанные на особых расписках об уплате, могут предъявляться по отношению к лицу, выдавшему расписку («ЕСЮ» 1926 г., № 2, стр. 64). См. еще определение Гражд. Касс. Коллегии Верховного Суда УССР 1 декабря 1925 г. («Вестник Сов. Юстиции» 1926 г., № 7, стр. 308).

Спорный с точки зрения законодательства РСФСР, вопрос о выдаче векселей при сделках купли-продажи с рассрочкой платежа представляется бесспорным для украинского права, так как там он находит положительное разрешение в ст. 8 декрета 3 октября 1924 г. и примечании к ней, допускающих выдачу векселей, но не по свободному усмотрению сторон, а только при наличии определенных условий:

1. Право получения векселей предоставлено лишь «государственным предприятиям, кооперативным организациям и смешанным акционерным обществам» (независимо от процента участия гос. капитала). В случае выдачи векселя частному лицу самый вексель, конечно, не теряет вексельной силы; но, во-первых, по отношению к продавцу покупатель не несет вытекающих из вексельного характера обязательства дополнительных обязанностей, напр., обязанности уплаты сверх 6% годовых пени в 3% и издержек, связанных с протестом векселей (ст. 14 Пол. о векс.); во-вторых, он вправе в любой момент потребовать от продавца возврата выданных ему векселей. Третьим векселедержателям эти требования и возражения, конечно, предъявлены быть не могут.

2. И указанная привилегированная группа продавцов вправе получать векселя лишь «на сумму и на сроки, соответствующие суммам и срокам, указанным в соглашении». Само собою разумеется, что допустимо обеспечение векселями как всех платежей, так и части их (напр., более ранних) или не всей суммы каждого платежа, а только определенной доли этой суммы. Равным образом, допустимо установление в векселе более длительных сроков, чем в договоре (напр., с тем, чтобы протест векселя мог совершаться лишь по истечении льготного месяца после наступления договорного срока платежа). Но недопустима выписка векселей на большие суммы, чем причитающиеся по договору, т. е. присоединение к основному договору неустойки или пени на случай просрочки (см. главу V, 3). В этом последнем случае покупатель имеет те же права, как и в случае выдачи векселей частному продавцу (см. выше, п. 1).

Таким образом, изменение сроков и сумм платежей не допускается лишь постольку, поскольку оно идет в ущерб покупателю. Поэтому правильнее было бы и правилу ст. 8, подобно ст. 10 украинского декрета, придать односторонне-принудительный характер и говорить о «векселях на сумму, не превышающую сумм, указанных в соглашении, и на сроки, не меньшие, чем установленные в соглашении».

3. «Произведенные покупателем платежи по этим векселям во всем заменяют собою соответственные платежи по заключенному соглашению. Платеж по заключенному соглашению может быть произведен лишь в обмен на выданный вексель, независимо от того, находится ли он в руках первого векселеприобретателя или последующих». Поэтому платеж, учиненный продавцу после того, как он передал вексель третьему лицу, должен быть им возвращен по первому требованию покупателя. Но невозвращение его, конечно, не дает покупателю права отказаться от платежа векселедержателю, предъявившему вексель.

Таковы особые правила украинского декрета. Первое из этих правил, без соответственного законодательного изменения, конечно, не может найти применения в РСФСР. Поскольку частные предприятия, по общему правилу, не занимают продажей в рассрочку, в этом и не встречается надобности. Что же касается второго и третьего положений, то они должны найти полное приме-

нение и в практике РСФСР, так как они вытекают из существа вексельного обязательства.

В заключение необходимо остановиться на вопросе о последствиях уничтожения договора продавцом, передавшим полученные им векселя в учет. В этом случае продавец должен, очевидно, вернуть покупщику все полученные от него векселя, а для этого он должен их выкупить из рук векселедержателя, что практически может оказаться затруднительным, так как кредитные учреждения обычно пересчитывают полученные ими векселя в других более крупных организациях.

Самая операция выкупа для продавца экономически неудобна, так как он должен немедленно (до наступления срока) оплатить стоимость векселей, в то время, как возвращение вещи сможет иметь место лишь по истечении некоторого времени—по окончании судебного дела, при чем не исключена и возможность неполучения вещи в случае ее гибели или растраты.

Равным образом, трудно осуществимым окажется и другое право продавца—право получения досрочного удовлетворения при уничтожении, утрате или существенной порче имущества (ст. 6). Для того, чтобы произвести это взыскание, продавец должен будет также предварительно выкупить эти векселя из третьих рук.

Наконец, такое же затруднение возникает по украинскому праву в том случае, когда на неоплаченное еще имущество обращается взыскание третьих лиц; не будь векселей, продавец мог бы получить, на основании ст. 5, преимущественное удовлетворение перед этими взыскателями, передав же в третьи руки векселя, он даже не вправе вступить в дело, так как не является кредитором покупателя; при этом, конечно, и векселедержатель, не будучи стороной в договоре, не имеет права преимущественного удовлетворения. Таким образом, и здесь для осуществления принадлежащего продавцу права необходимо возвращение векселей в его руки³⁷⁾.

Итак, нельзя не признать, что основные правила о купле-продаже в рассрочку, придающие обязательствам обеих сторон условный, гибкий характер, плохо вяжутся с обличением их в форму вексельных обязательств, отличающихся безусловностью. Совмещение в единой сделке столь разнородных элементов, как права продавца требовать возврата вещи или права покупателя на освобождение от ее оплаты в случае гибели, свойственных сделкам чисто потребительского типа, с одной стороны, и вексельного обязательства, как орудия развитого коммерческого оборота, с другой,— не может быть органическим и так или иначе должно отразиться на цельности и стройности правоотношения. Отсюда и возникает потребность в создании каких-то новых промежуточных форм, которые, удовлетворяя интересам оборота, в большей мере соответствовали бы существу сделки. Такой формой должно было служить крестьянское обязательство; но и в нем не удалось вполне удовлетворительно сочетать осуществление обеих задач (см. гл. XII).

8. Передача вещи.

Является ли передача вещи покупателю необходимым условием для подчинения сделки закону о купле-продаже в рассрочку? Из ст. 2, упоминающей

³⁷⁾ На это неудобство указал В. М. Гордон в отзыве на книгу Ландкофа. «Вестник Сов. Юстиции» 1925 г., № 8, стр. 351.

в числе прочих условий, подлежащих обязательному включению в договор, о сроке передачи вещи, с несомненностью вытекает, что не является. И случаи сохранения за продавцом владения вещью после заключения договора могут быть далеко не единичными.

Возможно (хотя на практике такие случаи, вероятно, очень редки) и сохранение владения на весь тот срок, на который покупателю предоставлена рассрочка,— в этом случае смысл совершения договора для покупателя заключается в том, что наличие договора побуждает его аккуратно производить те отчисления, которых он иначе не стал бы производить. Но в этих случаях сделка будет регулироваться законом 10 октября только при том условии, если за продавцом сохраняется лишь владение, но не право собственности,—иначе она не будет иметь характера кредитной сделки,—а это возможно лишь в отношении индивидуально определенных вещей (ст. 66 ГК, см. главу VIII, 2).

Чаще возможны случаи отсрочки передачи вещи ввиду до погашения известной части стоимости ее. Обычно продавец устанавливает первый взнос в сравнительно крупном размере (например, Госшвеймашина, по общему правилу,— в 20% от общей стоимости вещи), в то время, как последующие взносы опускаются до полутора-двух процентов (при еженедельных платежах в течение 10—12 месяцев). Нет ничего недопустимого в заключении договора на определенную машину с уплатой вступительного взноса в размере тех же $1\frac{1}{2}$ —2% вместо 20 и с постепенным—в рассрочку—покрытием недостающей до 20% суммы, с сохранением купленной вещи на складе продавца. То же возможно с покупкой сельскохозяйственной машины, с постепенной выплатой части ее стоимости в течение зимнего сезона, когда она остается на складе сельскохозяйственного кредитного товарищества, и т. д.

9. Купля-продажа в рассрочку, облекаемая в форму иного договора.

Все правила декрета 10 октября «должны применяться также и к отношениям из купли-продажи с рассрочкою платежа, обремененным в форму иного договора (ст. 35 ГК)» (ст. 8). В сущности, это положение ничего не прибавляет к ст. 35 ГК; это является из ст. 10 украинского закона, который прямо квалифицирует эти сделки, как притворные. В этом, как нам кажется, ошибочность редакции обоих декретов; если весь смысл правила, изложенного в ст. 8, сводится к повторению общего правила ст. 35 ГК о том, что притворные сделки обсуждаются по прикрываемой ими (диссимулированной) сделке купли-продажи,—об этом не стоило и говорить. В законе о купле-продаже необходимо было бы отметить применимость положений его не только к диссимулированным договорам, но и к другим договорным типам, экономически осуществляющим ту же цель, но не имеющим характера фиктивных сделок. Так поступают и германский закон (§ 6), и австрийский (§ 9), послужившие, очевидно, образцом и для закона 10 октября.

Необходимо такое особое постановление потому, что нередко соответственные сделки нельзя подвести под понятие прикрытых, и в этом именно заключается трудность борьбы с ними. Как мы уже указывали, и в Западной Европе, и в России часто имели место случаи проката мебели с бесплатным переходом права собственности к нанимателю по истечении известного числа лет, не столько прикрывавшие куплю-продажу с рассрочкой платежа, сколько достигавшие иным правовым путем того же хозяйственного эффекта, что и купля-продажа

в рассрочку. В этом случае мы имеем совершенно иную картину, нежели в встречающихся часто на практике случаях облечения трудовых отношений в форму товарищества или подряда, имеющего целью избежать стеснительных для нанимателя постановлений Кодекса законов о труде; там нет договора товарищества, — нет общности хозяйственной цели, нет общего складочного имущества, а есть только форма товарищества. Здесь действительно есть длительное возмездное пользование чужой вещью, и вполне правильно господствующее в германской литературе воззрение квалифицировало эти договоры, как сочетание найма и купли-продажи, из коих первый ограничивается отменительным условием, а вторая — отлагательным. Именно потому, что прокат обыкновенно не прикрывает купли-продажи, а сочетается с ней, — к такой сделке в германской практике применяются параллельно постановления о купле-продаже и о найме³⁸⁾.

Поэтому весь смысл постановления ст. 8 должен был бы заключаться в том, чтобы открыть возможность борьбы и с такими не прикрытыми сделками, опасными не тем, что они прикрывают какое-то другое правоотношение, а тем, что они дают путь к обходу закона, который не всегда может быть подведен под ст. 30 ГК. Ибо «обход закона», о котором говорит ст. 30, предполагает наличность субъективной недобросовестности контрагентов. Между тем, соответственные прокатные сделки должны были бы признаваться подпадающими под действие закона о купле-продаже в рассрочку независимо от этих моментов, в частности, и в том случае, если продавец не знает о существовании этого специального закона. При существующей же редакции ст. 8 суд может прийти к выводу, что такая сделка, поскольку она не носит характера прикрытой сделки, не подпадает под действие декрета 10 октября и, следовательно, может быть расторгнута продавцом при неуплате одного или двух взносов, при чем продавец вправе удержать по ней полностью уплаченные платежи и т. д.³⁹⁾.

ГЛАВА VII.

Форма договора.

Экономические особенности договора купли-продажи в рассрочку, вызывающие необходимость жесткими нормами урегулировать материально-правовые обязанности контрагентов, обуславливают и установление правовых

³⁸⁾ См. статью «Abzahlungsgeschäft» Michaelis в «Handwörterbuch der Rechtswissenschaft» под ред. Stier—Somlo и др., Bd. I, 1926, S. 51, и литературу, приведенную на стр. 11.

³⁹⁾ Такой именно договор составил предмет упоминавшегося нами решения Верховного суда 4 января 1926 г. М. отдал «напрокат» Т. молотилку на время с 18 мая по 25 ноября 1924 г. за 1.500 руб., из коих 150 руб. было уплачено при подписании договора, а на остальную сумму были выданы три векселя, при чем в договоре было указано, что после окончательной уплаты в срок молотилка переходит в собственность Т., а в случае неуплаты в срок М. имеет право отобрать ее, не возвращая уплаченных денег. Характерно, что уже низшая инстанция (краевой суд) признала договор не арендой, а куплей-продажей в рассрочку, но, тем не менее, не применила декрета 10 октября, вследствие чего решение было отменено Верховным судом. В данном случае мы имеем бесспорно куплю-продажу — это явствует уже из способа определения «арендной платы», и, тем не менее, суд не сумел правильно подойти к делу.

форм, касающихся формальной и процессуальной стороны дела. И в этом отношении, как и в отношении принудительного характера относящихся к нему постановлений, договор купли-продажи в рассрочку приближается к трудовому договору, — экономически слабый защищается здесь, как и там, не только жестким регулированием взаимных прав и обязанностей, но и установлением определенной формы, обеспечивающей легкость доказывания прав и обязанностей сторон, а равно и правил, облегчающих положение слабой стороны в процессе.

В отношении формы декрет 10 октября содержит тройкого рода предписания:

1. Соглашение, «независимо от стоимости предмета продажи, должно быть совершено в письменной форме» (ст. 2); так как декрет касается розничной продажи, то стоимость вещи в большинстве случаев не достигает 500 руб., и, следовательно, договор, по общему правилу, не подлежал бы обязательному совершению в письменной форме. Однако, продавец, будучи заинтересован в сохранении за собою возможности взыскать рассроченные взносы или отобрать вещь у неисправного покупателя, в своих собственных интересах обычно облекал бы соглашение в письменный акт, если бы это и не было предписано в законе.

И русский проект министерства финансов 1899 г. требовал совершения письменного акта. Но русский закон 1904 г., как и германский закон, не ввел никаких постановлений, касающихся формы сделок купли-продажи в рассрочку, опасаясь и в этом вопросе чрезмерно стеснить свободу соглашения сторон. Однако, уже в проекте 1913 г. были восстановлены как требование письменной формы, так и обязательная выдача покупщику второго экземпляра договора.

2. Не довольствуясь предписанием письменной формы, закон устанавливает перечень существенных элементов сделки, которые должны быть точно обозначены в договоре. Таких элементов шесть:

1) Продаваемое имущество. Типовое крестьянское обязательство (глава XII, 3) содержит в себе требование не только наименования купленных машин и орудий, но и указания, какого они производства, — внутреннего или заграничного.

2) Покупная цена. Должна быть указана полная покупная цена, а не сумма рассроченных взносов. Это требование, вытекающее из буквы закона, находит свое оправдание в том, что только при указании полной цены возможно правильное производство расчетов в случае расторжения договора по ст. 5, а также установление ростовщического характера сделки по ст. 8 (глава V, 5). В этих последних целях французский закон и русский проект 1899 г. требовали также указания наряду с ценою, по которой имущество продано в рассрочку, также цены за наличные; этим самым покупателю дается возможность установить, в какую сумму обходится предоставляемый ему кредит. И в наших условиях было бы целесообразно включение в договор обеих сумм, тем более, что это открывало бы возможность при требовании о досрочном погашении оставшихся платежей, которое может быть предъявлено продавцом в случае неисправности покупателя, если причитающиеся платежи составляют менее 40% общей стоимости проданного имущества (прим. к ст. 5), а равно и в случае гибели вещи (ст. 6), погашать эти платежи за вычетом включенных в них процентов (гл. XI, 4). На

ряду с этим, это расчленение могло бы быть использовано и при предоставлении покупателю права досрочного покрытия стоимости вещи с соответствующим учетом процентов (глава IX, 4). Установленная форма крестьянских обязательств предусматривает указание одной только цены за наличные, расчленяемой на отдельные платежи, с обозначением лишь размера годового процента, уплачиваемого по отсроченным платежам (п. 1).

3) Способ пользования имуществом. Указание это необходимо в виду того, что более или менее скорый износ имущества обуславливается способом его использования (напр., пользование швейной машиной в домашнем хозяйстве или в кустарной мастерской), а от срока износа зависит и срок рассрочки (см. главу VI, 3).

4) Срок передачи имущества покупателю. Срок этот имеет существенное значение как с точки зрения непосредственных интересов покупателя, так и потому, что просрочка со стороны того или другого контрагента (просрочка в сдаче—со стороны продавца, в принятии—со стороны покупателя) вызывает переложение риска случайной гибели вещи на другого контрагента (ст.ст. 121, 122 ГК; специальное правило декрета о разложении риска к этим случаям гибели вещи до ее передачи покупателю применения не находит, так как оно касается гибели «имущества, переданного покупателю»; это положение, прямо выраженное в статье 7 украинского декрета, повидимому, должно быть отнесено и к ст. 6 декрета РСФСР).

5) Сроки платежей.

6) Размер рассроченных платежей.

Совершенно очевидно, что, помимо этих условий, в договоре должны быть обозначены стороны, его заключившие. Сверх этих обязательных элементов, закон допускает еще включение обязательства покупателя страховать приобретенное имущество (прим. к ст. 2).

3. Не довольствуясь этими реквизитами, закон требует составления соглашения в двух экземплярах, один из которых вручается покупателю. Таким образом, оба экземпляра признаются подлинными¹⁾, вследствие чего покупатель не обязан выполнять обязательств, не предусмотренных в его экземпляре²⁾, а продавец, с своей стороны, связан только в меру тех обязательств, которые установлены в экземпляре договора, находящемся у него на руках.

Постановление ВЦИК и СНК 11 августа 1924 г. о купле-продаже в рассрочку сельскохозяйственных орудий установило, в изъятие из ст. 2, что крестьянские обязательства составляются по особой форме, и в этом случае поку-

¹⁾ А. М. Винавер не придает значения указанию ст. 2 о составлении соглашения в двух экземплярах. По его мнению, «вряд ли законодатель имел в виду обязанность сторон составлять два экземпляра договора. Нужно думать, что с формальной стороны здесь не два, а один подлинный договор и копия с него» («Право и Жизнь» 1924 г., № 2, стр. 11). Но перетолковывать недвусмысленное указание закона у нас тем меньше оснований, что оно имеет для покупателя определенное практическое значение (см. ниже).

²⁾ Ср. С. И. Расвич в «Еж. Сов. Юст.» 1923 г., № 42. Противоположного мнения А. М. Винавер (стр. 66). В пользу первой точки зрения говорит, как буквальный текст закона, так и его внутренний смысл (иную постановку вопроса мы имеем в прим. к ст. 3 и в ст. 9 постановления 25 февраля 1924 г. о расчетных книжках, «Известия НКТ» № 10-11, которое в случае спора придает решающее значение записи расчетной книжки, более благоприятной для нанимающегося).

пателю выдается только копия. Это отступление обусловлено необходимостью придать крестьянским обязательствам оборотоспособность (см. главу XII, 3). Но произвольная замена второго подлинного экземпляра копией по усмотрению сторон (практикуемая, напр., Госшвеймашиной) представляется недопустимой: норма ст. 2 имеет, конечно, и в этой части принудительный характер. Таким образом, хотя покупатель расписывается в получении копии договора и оплачивается она так же, как копия,—на суде эта копия имеет значение подлинника.

Изложенные в ст. 2 декрета 10 октября правила об обязательной письменной форме и об обязательном содержании договора повторяются без каких-либо изменений в ст. 2 украинского закона. Но в то время, как по декрету РСФСР оба экземпляра договора считаются подлинными, украинский декрет устанавливает, что «подлинник соглашения остается у продавца, а копия вручается покупателю». Таким образом, в случае расхождения в тексте обоих экземпляров, преимущественное значение придается экземпляру продавца.

Каковы последствия несоблюдения одного из изложенных предписаний? Поскольку ст. 1 декрета 10 октября предписывает соблюдение правил, изложенных в нижеследующих статьях, «под страхом недействительности», приходится признать, что несоблюдение письменной формы влечет за собою недействительность сделки. Более того, и нарушение любого из перечисленных предписаний, в том числе, напр., невыдача второго экземпляра договора покупателю, неуказание в договоре способа пользования имуществом и т. п., по букве закона делает соглашение недействительным, со всеми последствиями, вытекающими из ст. 151 ГК («Каждая сторона обязана возвратить другой все полученное по договору») ³⁾.

Однако, такое толкование представлялось бы слишком суровым. Если его можно было бы принять в отношении требования письменной формы, то в отношении обязательных реквизитов такое строго формальное отношение, по существу явно нецелесообразное, вряд ли может быть воспринято судебной практикой. Как было подробно изложено в предшествующей главе V (2и 4), ст. 1 декрета в ее буквальном понимании вообще оказывается неприемлемой, во-первых, потому, что она в этом понимании не допускает отступлений от правил декрета не только в ущерб покупателю, но и в его интересах, и, во-вторых, потому, что она, в случае несоблюдения этих правил, объявляет недействительными, вопреки внутреннему смыслу закона и прямому указанию ст. 8, не только отступающие от этих правил отдельные условия договора, но и договор в целом. Повидимому, приходится сделать дальнейший шаг и признать, в порядке ограничительного толкования ст. 1, что «под страхом недействительности» должны применяться последующие правила декрета, начиная со ст. 3, касающиеся существа сделки, но не изложенное в ст. 2 постановление о форме сделки.

³⁾ Формально применение ст. 151 ГК не совсем правильно, так как эта статья имеет в виду последствия несоблюдения формы, предписанной законом, т. е. необлечения сделки в форму письменного или нотариального акта, о котором говорит ст. 29 ГК, но не случаи дефектности содержания договора. Таким образом, если относить слова «под страхом недействительности», употребленные в ст. 1 декрета 10 октября, и к этим формальностям, следовало бы, строго говоря, признать такую сделку недействительной не вследствие несоблюдения формы, а как противозаконную (ст. 30 ГК). Однако, поскольку установившаяся практика последствия таких противозаконных сделок, при отсутствии злостности и спекулятивности, определяет — вопреки буквы закона — не по 147, а по 151 ст., практического значения этот вопрос не имеет.

Конечно, такая точка зрения не вытекает из буквального смысла ст. 1 и представляется поэтому в достаточной мере произвольной⁴⁾. Но она находит дальнейшее подкрепление в том обстоятельстве, что и последующие предписания декрета 10 октября не могут быть подведены под категорию правил, о которых говорится в ст. 1—правил, с соблюдением коих купля-продажа в рассрочку должна быть совершаема: ни о правилах ст. 3 и 4, ограничивающих права покупателя, ни о правилах ст. 5 и 6, ограничивающих права продавца, нельзя сказать, что они могут быть соблюдаемы или не соблюдаемы при совершении сделки, так как они касаются последующих моментов, а не момента совершения сделки. Речь должна была бы идти не о соблюдении правил, изложенных в ст. 3 и сл., а о невключении в договор противоречащих им условий, при чем и в этой форме предписание ст. 1 было бы применимо только в отношении ст. 5 и 6, но не ст. 3 и 4, так как вряд ли может идти речь о недопустимости соглашений, освобождающих покупателя от обязанности уведомления об обращении третьим лицом взыскания или предоставляющих ему право передачи имущества третьему лицу с последующим уведомлением о сем продавца.

Таким образом, мы приходим к выводу, что словам «под страхом недействительности» следует придавать весьма ограниченное применение. Поэтому можно, думается нам, в частности, признать, что несоблюдение требований ст. 2 не влечет за собою недействительности сделки. Следовательно, в случае совершения договора в устной форме, его содержание может быть, по общему правилу ст. 136 ГК, доказываемо письменными доказательствами, но не свидетельскими показаниями. Если же стороны, заключив сделку в надлежащей форме, не предусмотрели в ней тех или иных условий, суд восполняет эти пробелы по своему усмотрению, в соответствии с обычными условиями, на которых совершаются эти сделки. Поскольку сделки купли-продажи в рассрочку имеют обычно стандартный характер, такое восполнение не представит, большею частью, затруднений, даже если оно касается наиболее существенного условия договора—продажной цены. В отдельных случаях, напр., при розничной продаже в рассрочку, совершаемой предприятием, которое обычно торгует лишь за наличные, могут быть учтены и индивидуальные особенности сделки⁵⁾ 6).

⁴⁾ На точке зрения буквального толкования ст.ст. 1 и 2 декрета стоит Ландкоф, стр. 51.

⁵⁾ А. М. Винавер почему-то выдвигает на первый план «конкретные особенности данного случая» (стр. 65), в то время, как в области торговли в рассрочку, имеющие, как мы видели в главе I, массовый, стандартный характер, как раз эти конкретные особенности, по общему правилу, не играют никакой роли. Далее, по его мнению, «неуказание сроков и размеров платежей обращает сделку в простую куплю-продажу без рассрочки платежа: то будет, в зависимости от особенностей данного случая, договор купли-продажи в кредит или даже без последнего». Но, поскольку сделка названа контрагентами куплей-продажей в рассрочку, к ней,— в случае незаполнения соответствующих частей бланка,—следует применить обычные условия рассрочки.

Придерживаясь изложенной нами точки зрения в отношении последствий неуказания основных условий договора, перечисленных в ст. 2, А. М. Винавер считает, что договор купли-продажи, не облеченный в письменную форму, недействителен, не давая этой точке зрения никакого обоснования (стр. 64). Но и он признает установление письменной формы под страхом недействительности слишком суровым.

⁶⁾ По декретам других республик вопрос решается точно так же, как и для РСФСР, за исключением декрета Грузинской ССР, где слова «под стра-

Переход права собственности на покупателя

1. Вводные замечания.

На первый взгляд могло бы показаться, что от признания или непризнания покупателя собственником зависит и установление пределов его правомочий в отношении вещи, и установление того, кто несет риск гибели вещи, и объем правомочий, сохраняемых в отношении проданной вещи за продавцом. Между тем, в действительности все эти последствия, в совокупности своей определяющие взаимоотношения сторон, исчерпывающим образом урегулированы законом, и в этих пределах принятие той или иной конструкции практического значения не имеет. Но оно имеет существенное значение при столкновении прав одного из контрагентов с правами личных кредиторов другого контрагента, обращающих взыскание на проданное имущество, и при посягательстве третьих же лиц на это имущество. Под углом зрения этих именно коллизий и приходится разрешать интересующий нас вопрос, вызвавший в литературе большие разногласия.

2. Господствующая теория.

Господствующая точка зрения, признающая, что право собственности переходит на покупателя с момента совершения договора или передачи вещи, аргументирует следующими доводами¹⁾:

1. Основное соображение догматического порядка—общее постановление ст. 66 ГК, в силу коего «право собственности приобретателя возникает в отношении индивидуально-определенной вещи с момента совершения договора, а в отношении вещей, определенных родовыми признаками,—с момента их передачи». Поскольку декрет 10 октября 1923 г. издан «в дополнение общих постановлений Гражданского Кодекса о купле-продаже» (ст. 1), ст. 66, не отмененная ни одним из специальных правил декрета, сохраняет силу и в отношении предметов, проданных в рассрочку²⁾.

2. Признанию покупателя собственником с момента совершения договора или передачи вещи соответствует ряд других постановлений декрета 10 октября, которые были бы трудно объяснимы при признании права собственности за продавцом. Так, получает разумный смысл запрещение перепродавать или закладывать проданное имущество (ст. 3),—запрещение, которое было бы совершенно излишне, если бы речь шла об имуществе, не принадлежащем покупателю³⁾. Получают правильное объяснение и изложенные в ст. 6 правила распределения риска случайной гибели вещи между обоими контрагентами: при признании соб-

дом недействительности» перенесены из ст. 1 в ст. 2 и отнесены лишь к требованию письменной формы. Таким образом, в Грузии несоблюдение письменной формы влечет за собою признание договора недействительным (несостоявшимся), несоблюдение же других требований закона, как и в РСФСР, таких последствий не влечет.

¹⁾ Мы здесь приводим лишь основные соображения, отсылая в остальном к нашей статье «Переход права собственности на покупателя при купле-продаже с рассрочкой».

²⁾ См. «Определения ГKK ВС РСФСР» за 1925 г., № ?? и 1926 г., № 60.

³⁾ Ср. Раевич, стр. 271.

ственником покупателя они приобретают, в полном соответствии с общей тенденцией закона, льготный для покупателя характер, ибо риск случайной гибели вещи, который он должен был бы нести один, распределяется между ним и продавцом, в то время, как при признании права собственности за продавцом эти постановления, наоборот, создавали бы для покупателя *privilegium odiosum* («ненавистную привилегию»): они возлагали бы на него часть того риска, который, по общим правилам, должен был бы нести продавец.

Диктуемое приведенными догматическими соображениями, предлагаемое решение вопроса находит себе подкрепление и в неприемлемости тех практических выводов, к которым приводило бы противоположное его решение — в пользу признания права собственности за продавцом.

3. Признание собственником покупателя в известной мере ограждает его права. В частности, в случае несостоятельности продавца, проданное имущество, если бы оно оставалось собственностью продавца, могло бы быть отобрано в ликвидационную массу, а покупатель мог бы требовать только возврата внесенных взносов (конечно, за вычетом уменьшения в цене имущества, происшедшего со времени его продажи), рискуя при этом получить неполное удовлетворение. Далее, в случаях похищения или присвоения имущества третьим лицом, порчи его, использования третьим лицом без разрешения купившего в расщелчку и т. п. нарушения его прав покупатель, не будучи собственником вещи, не мог бы предъявлять ни виндикационного иска, ни иска о возмещении убытков, а должен был бы обращаться к содействию продавца, имея возможность предъявлять от своего имени, применительно к ст. 170 ГК, лишь негаторный иск (о нарушении владения), лишенный почти всякого практического значения. При пространственной отдаленности организаций, торгующих в расщелчку, от места жительства их клиентов, такое положение фактически сделало бы покупателей беззащитными ⁴⁾.

⁴⁾ По поводу изложенного необходимо отметить, что правильное разрешение вопроса о судьбе проданного в расщелчку имущества при несостоятельности продавца — в смысле признания недопустимости обращения на него взыскания кредиторами продавца — могло бы быть достигнуто и при формальном признании собственником продавца, а не покупателя, путем судебного правотворчества. Равным образом, удовлетворительное разрешение мог бы в этом же порядке получить и вопрос о самостоятельной защите нарушенных прав покупателя. При явном расхождении между экономической сущностью отношений и правовой их формой, которое получилось бы при признании за продавцом права собственности до момента покрытия всех платежей (экономически купля-продажа в расщелчку направлена, как и всякая сделка купли-продажи, именно на немедленное перенесение права собственности). — судебная практика при разрешении конкретных правовых вопросов стала бы руководствоваться не правовой формой, а экономической сущностью. Даже германский имперский суд, с его несравненно большим уважением к правовой форме, пошел по пути такого правотворчества при регулировании аналогичной проблемы так называемого «обеспечительного освоения» (*Sicherungsübereignung*, — см. главу VI, 9): хотя формально в этом случае собственником является кредитор, суд признал, что при несостоятельности кредитора данное имущество не включается в ликвидационную массу. От советского суда мы с тем большим основанием могли бы ожидать такого решения вопроса, формально неправильного, но соответствующего экономической сущности правоотношения и интересам пользующегося защитой закона покупателя. Но не подлежит сомнению, что судебная практика пришла бы к правильному решению вопроса не прямым путем, а с неизбежными отклонениями и колебаниями. Правильное же разрешение вопроса о моменте перехода права

4*. Признание собственником покупателя имеет известные преимущества и для продавца: оно дает ему возможность, в случае неуплаты, обратиться взыскание и на проданное имущество. Между тем, в случае признания права собственности за продавцом, продавец не мог бы воспользоваться аппаратом судебного исполнителя, который, по общему правилу, гарантирует максимально-выгодную реализацию (публичность продажи, продажа с торгов, дешевизна этого аппарата, максимальная гарантия невозможности стачки продавца с покупателем, растрат и т. п. злоупотреблений). Поэтому продавец оказался бы вынужденным забрать вещь, что может быть в силу ряда причин весьма для него невыгодно, — издержки по обратной перевозке могут лечь непосильным накладным расходом, продажа поддержанных вещей вообще не входит в круг операций продавца, еще более задерживается поступление и без того уже просроченных платежей и т. д.

Если же продавец предпочтет потребовать не продажи вещи, а ее возвращения, то это право он может осуществить и в отношении третьего недобросовестного приобретателя или залогопринимателя вещи, а государственный орган — и в отношении добросовестных третьих лиц: подобно тому, как имущество, проданное по кабальной сделке или отчужденное без соблюдения предписанной законом формы, подлежит возврату продавцу (ст.ст. 149, 151 ГК) и переход права собственности считается несостоявшимся, и здесь имеет место не расторжение договора (на будущее время), а его уничтожение (с ретроактивной силой), аннулирующее все вытекавшие из договора права: право собственности покупателя перестает существовать не только на будущее время, но и в прошлом, и в тот же момент возрождается право собственности продавца, опять-таки не только на будущее время, но и «задним числом». Поэтому имущество, проданное купившим в рассрочку третьему лицу, после уничтожения договора гос. органом — продавцом подлежит отсуждению, как всякое имущество, принадлежащее гос. органу, даже если это третье лицо действовало добросовестно (ст. 60 ГК).

Таким образом, мы можем рассматривать куплю-продажу в рассрочку, как договор, заключенный под отменительным условием («в случае невнесения покупателем трех последовательных платежей и предъявления продавцом требования об уничтожении договора»), которое имеет вещно-правовое и ретроактивное значение⁵⁾. Как известно, и западно-европейское право признает за отменительным условием такую силу⁶⁾.

собственности дает твердую основу для бесспорного и единообразного разрешения в пользу покупателя и вопроса о судьбе имущества в случае несостоятельности продавца, устраняя возможность всяких колебаний.

*) См. примечание под *) на стр. 77 об изменениях, внесенных в закон о купле-продаже с рассрочкой пост. ВЦИК и СНК РСФСР от 22 дек. 1928 г. («С. У.» 1929 г., № 7, ст. 77) и пост. ВЦИК и СНК от 9 мая 1929 г. («С. У.» 1929 г. № 37, ст. 383).

⁵⁾ Удачную, хотя, быть может, и несколько искусственную конструкцию дает В. А. Удинцев: «Договор купли-продажи с избранием этой второй альтернативы превращается, в виду неисправности покупателя, в договор имущественного найма, подлежащий с предъявлением этого требования прекращению (ср. ст. 171 п. 3)» (стр. 200).

⁶⁾ См., напр., § 161 Германского Уложения.

Признанию вещно-правового значения за расторжением договора купли-продажи в советском праве способствует то обстоятельство, что и заключение этого договора, по нашему праву, также порождает вещно-правовые последствия (ст. 66 ГК вслед за ст. 1138 Франц. Код.; ср. Oser, стр. 479).

5*). Признание собственником покупателя в наибольшей мере соответствует и интересам оборота.

а) Оно оставляет неприкосновенными вещные права добросовестных третьих лиц, приобретенные на имущество, проданное в рассрочку не гос. органом, а кооперативной или частной организацией.

б) Оно отдаляет и осложняет виндикационный иск продавца в рассрочку; если бы он сохранял право собственности, он мог бы предъявить этот иск на общем основании ст. 59 ГК тотчас же после отчуждения имущества третьему лицу (ср. ч. 2 ст. 98 ГК); если же признать, что собственность переходит на покупателя под отменительным условием, продавец может потребовать возврата вещи от третьего лица только по наступлении этого условия, т. е. лишь после того, как покупатель не уплатит трех последовательных взносов, а продавец предъявит требование об уничтожении договора в соответствии со ст. 5 декрета 10 октября. Таким образом, безусловное право виндикации, предоставленное гос. органам, несколько смягчается, и этим достигается некоторое соразмерение интересов гос. предприятий с общими интересами гражданского оборота.

в) В случае признания собственником продавца, неблагоприятные с точки зрения оборота последствия сказались бы не только при отчуждении или залоге вещи покупателем добросовестному третьему лицу, но и при обращении на нее взыскания третьими лицами. Здесь эти третьи лица оказались бы обманутыми в своих надеждах, так как, независимо от того, является ли продавцом гос. орган или какая-либо другая организация, — продавец мог бы освободить имущество от описи и продажи в порядке ст. 277 ГПК. При признании же собственником покупателя интересы этих взыскателей оказываются защищенными, хотя бы продавцом и являлось гос. предприятие.

Таковы многочисленные аргументы, убеждающие в том, что покупатель должен быть признан собственником вещи с момента совершения договора или передачи вещи. В декрете УССР это положение нашло себе прямое выражение; однако, украинский закон, в соответствии с введенным им признаком индивидуальной определенности предмета сделки, последовательно относит переход права собственности к одному только моменту с о в е р ш е н и я сделки (ст. 66 ГК).

Переходим к рассмотрению доводов, говорящих против признания возможно-сти немедленного перехода права собственности на покупателя.

3. Возражения против господствующей теории.

В пользу того, что продавец сохраняет свое право собственности до оплаты вещи, говорят следующие соображения:

1. В силу ст. 3 декрета 10 октября покупатель, перепродавший или заложивший купленное имущество до полной его оплаты, может быть привлечен к уголовной ответственности по ст. 185 УК. Ст. 185 УК ред. 1922 г. (соответствующая статье 168 УК ред. 1926 г.) устанавливает уголовное наказание за присвоение и растрату чужой вещи, и применение ее к случаям растраты

*) См. примечание под *) на стр. 77 об изменениях, внесенных в закон о купле-продаже с рассрочкой платежа пост. ВЦИК и СНК РСФСР от 22 дек. 1928 г. («С. У.» 1929 г. № 7, ст. 77) и пост. ВЦИК и СНК РСФСР от 9 мая 1929 г. («С. У.» 1929 г., № 37, ст. 383).

собственного имущества, — хотя бы и обремененного правами третьих лиц, — казалось бы, невозможно без внесения соответствующего дополнения в Уголовный Кодекс. Отсюда — вывод: раз законодатель ограничился при составлении закона простой ссылкой на ст. 185 УК вместо того, чтобы в том же законе предусмотреть соответствующее дополнение этой статьи, он исходил из предположения, что вещь является «чужим имуществом» для покупателя и, следовательно, остается собственностью продавца.

Соображение это, однако, вряд ли является решающим. Гражданско-правовая проблема не может разрешаться на основе постановлений уголовного права. Помимо этого, распространительное толкование ст. 168 УК, дающее возможность применять ее не только к «чужому» имуществу в строго цивилистическом смысле этого слова, но и к собственному имуществу, являющемуся почему-либо неприкосновенным для собственника, представляется вполне допустимым и по существу: состав преступления совершенно не меняется от того, кому, с точки зрения Гражданского Кодекса, принадлежит право собственности, ибо существо дела остается одинаковым, — в том и другом случае обвиняемый распорядился имуществом, коим он распоряжаться не вправе. В частности, именно поэтому не вызывает сомнений и возможность привлечения по ст. 168 УК собственника, «растратившего» свое имущество, на которое наложен арест, вопреки объявленному ему в порядке ст. 275 ГК запрету отчуждения, или описанное имущество, которое было оставлено у него на хранении на основании ст. 280 ГК⁷⁾.

2. Другое соображение, приводимое в пользу права собственности продавца, заключается в том, что продавцу законом предоставлено право требовать возврата вещи. Но это право может быть с одинаковым успехом объяснено, как при признании того, что продавец не утрачивал права собственности в течение всего времени, прошедшего до предъявления требования о возврате вещи, так и при признании того, что право собственности перешло на покупателя под отменительным условием и по наступлении этого условия вновь возродилось в лице продавца.

Таким образом, доводы, приводимые в пользу сохранения права собственности за продавцом до полной оплаты вещи, представляются неубедительными⁸⁾.

4. Недопустимость соглашения о моменте перехода собственности.

Признание того, что покупатель в силу закона становится собственником проданного в рассрочку имущества с момента совершения договора или передачи, само по себе еще не исключает допустимости установления по соглашению сторон другого момента перехода права собственности.

Но нельзя не признать значения принудительной нормы за ст. 66 в части, касающейся момента перехода права собственности на приобретателя, в виду

⁷⁾ Ср. ст. 30 Положения о взимании налогов 2 октября 1925 г. («Собр. Зак.» № 70, ст. 518): «Растрата описанного имущества, переданного на хранение недоимщику или особо назначенному лицу, преследуется в уголовном порядке». То же постановление повторяется в ст. 43 инструкции СНК 21 апреля 1926 г. о порядке принудительного взыскания недоимок по страховым платежам по обязательному окладному страхованию («Изв. ЦИК» № 120). См. также объяснения в ст. ст. 275 и 280 в Комментариях к ГК под ред. А. Малицкого.

⁸⁾ Подробное см. нашу статью в № 4 «Советского Права» за 1927 г., стр. 121—124.

того, что эта часть статьи ограждает интересы оборота и не подлежит поэтому отмене по частному соглашению контрагентов⁹⁾.

Наконец, в пользу неприемлемости такого соглашения говорит еще и то соображение, что оно экономически излишне: соглашение о сохранении права собственности за продавцом нужно там, где продавец не может при передаче вещи покупателю установить залогового права; поскольку у нас ипотека движимости допущена (ст. 92 ГК^{*}), продавец всегда может обеспечить свои интересы этим путем. В этом случае будут ограждены вместе с интересами продавца и инте-

⁹⁾ В практике наших госорганов это условие встречается до сих пор. Так, формуляр С.-З. Областного Отделения акц. о-ва «Мельстрой», открытого лишь летом 1926 г., ничтоже сумняшеся, продолжает по-старинке утверждать, что «означенное оборудование покупатель получает от Мельстроя в пользование с тем, однако, что до полной уплаты всех следуемых по этому договору денег оборудование составляет полную собственность Мельстроя...» (п. 8), вследствие чего «вышеозначенное оборудование, как собственность Мельстроя, не подлежит аресту за долги» (п. 9).

Характер принудительной нормы признала за ст. 66 ВАК РСФСР, см. определения 9 ноября 1926 г. («Судебно-Арбитражный Бюллетень» № 74-75, стр. 4) и 30 марта 1927 г. («Судебная Практика РСФСР» № 9, стр. 23). В литературе вопрос не получил пока освещения. Умалчивают о нем и комментарии к Гражданскому Кодексу.

На точке зрения, противоположной нашей, стоит К. А. Граве («Вестник Промышленности, Торговли и Транспорта» 1923 г., № 3, ст. 81); он считает, что передача по Гражданскому Кодексу является не простым только физическим действием (то, что германская теория называет Realakt), а что она имеет значение фактора, переносящего право собственности, лишь постольку, поскольку она происходит на основании соглашения сторон (независимо от лежащей в основе передачи сделки — купли-продажи, мены, займа и т. д.), так же, как это мыслится § 929 Германского Гражданского Уложения; поскольку же передача представляет соглашение, нет оснований не допускать включения в него суспенсивного условия по ст. 41 ГК. Но здесь в Гражданский Кодекс привносятся не свойственные ему конструкции западно-европейского права, без малейшей попытки обосновать необходимость или возможность такого заимствования, а ст. 41 используется явно «в противоречии с ее социально-хозяйственным назначением».

Против нашей точки зрения на ст. 66, как неподатливую норму, высказанной в статье «Переход права собственности на покупателя при купле-продаже с рассрочкой платежа», «Советское Право» 1927 г., № 4, и в основном воспроизведенной в настоящей главе, высказался и И. Брауде в «ЕСЮ» 1927 г., № 49. Он считает допустимым отделение момента перехода права собственности на покупателя на общем основании ст. 41 ГК. Возможность такого соглашения по мнению И. Брауде, косвенно подтверждена НКЮ в разъяснении № 1128 от 17 августа 1923 г. (см. «Гражданский Кодекс», под ред. Александровского, изд. 2-ое, стр. 570). Но это разъяснение говорит только о том, что «стороны не лишены права на основании ст.ст. 5, 30 и 41 ГК заключать договоры в том смысле, что они добровольно согласились распространить действие постановления... 10 октября... и на сделки купли-продажи таких предметов, которые прямо не перечислены в ст. 1», и, следовательно, ни в какой мере не подтверждает тезиса Брауде (ссылка НКЮ на ст. 41 совершенно неосновательна: повидимому, она основана на ошибочном отождествлении технического термина «условия», употребленного в ст. 41, с более широким понятием «условия» в смысле составной части сделки).

^{*} Пост. ВЦИК и СНК РСФСР от 22 дек. 1928 г. («С. У.» 1929 г., № 7, ст. 77), установлено законное залоговое право продавца на проданное с рассрочкой платежа имущество.

ресы оборота—наложением видимых знаков—и интересы самого покупателя—обязательной продажей вещи в случае невзноса кредитованной суммы с публичных торгов, с выдачей ему излишка, как и при всяком залоге, вместо простого отобрания имущества, могущего оказаться очень невыгодным для него¹⁰⁾.

И Гражданская Кассационная Коллегия Верховного Суда пришла к тому же конечному выводу о недопустимости соглашения о сохранении права собственности за продавцом до полной оплаты рассроченной цены, но обосновала его не соображением о неподатливом характере ст. 66 ГК, а ссылкой на ст. 8 декрета 10 октября, устанавливающую неподатливость постановлений этого закона¹¹⁾ 12).

¹⁰⁾ В упомянутой выше статье нашей, помещенной в «Советском Праве», мы, помимо только что изложенных доводов, в пользу неподатливого характера ст. 66 приводили также и то соображение, что «если бы законодатель захотел и у нас допустить соглашение о сохранении права собственности за продавцом, он должен был бы включить в Гражданский Кодекс правило, соответствующее упомянутому § 455 Германского Уложения». По этому поводу И. Брауде в цит. статье правильно отметил, что «§ 455 не имеет целью установить допустимость оговорок о сохранении права собственности, а лишь дополняет возможную неясность договора на случай сошествия, до какого момента переход права собственности отдален договором».

¹¹⁾ «Определения ЦКК ВС РСФСР» за 1925 г., № 259.

¹²⁾ В одном из отделений Арбитражной Комиссии при С.-З. Экосо, также касающемся случая купли-продажи в рассрочку, вопрос, как будто, получил разрешение в противоположном смысле. «Автопромторг, продав частному лицу грузовой автомобиль в рассрочку, в видах гарантии платежа... продолжал числить автомобиль за собою, с каковою целью номерной знак был выбран на имя Автопромторга. Однако, при эксплуатации грузовика покупщиком... произошло столкновение грузовика с вагоном трамвая... Губоткомхоз предъявил иск Автопромторгу о возмещении стоимости ремонта поврежденного вагона, каковой не был признан Автопромторгом, ссылавшимся на то, что грузовик ему в действительности не принадлежит. Арбитражная Комиссия нашла, что поскольку Автопромторг выступил перед органами публичной власти (управление местного транспорта) и в обороте в качестве законного владельца автомобиля,— постольку он должен отвечать перед участниками оборота за причинение автомобилем ущерба. Каковы взаимоотношения предприятия с третьими лицами, скрывающимися за его фигурой, не может интересовать участников оборота» («Промышленность и Торговля» 1926 г., № 1—4, стр. 41). Особенность случая заключается в том, что собственность на автомобиль в обороте обнаруживается из документа, перед которым фактическое владение, как признак в данном случае менее достоверный, отступает на задний план. Поэтому Арбитражная Комиссия имела все основания допустить расхождение между фактическим владением и собственностью так же, как оно допускается при залоге строений, права застройки, предприятий или речных судов; поскольку публичность достигается соответственной записью в управлении местного транспорта, в откомхозе или ином органе, отпадают основания к недопущению соглашения о сохранении права собственности за продавцом. Помимо этого, вопрос получил разрешение только с точки зрения ответственности собственника перед внешним миром, и не исключена возможность того, что при обсуждении вопроса о праве собственности в плоскости внутренних взаимоотношений покупателя и продавца он был бы разрешен в противоположном смысле.

ГЛАВА IX.

Права и обязанности покупателя.**I. Ограничения права пользования и распоряжения*.**

Получая право собственности, покупатель, вместе с тем, получает то основное материальное правомочие, которое составляет экономическую сущность одинаково как собственности, так и найма,— владение и пользование вещью. В качестве владельца вещи, покупатель, в случае нарушения владения со стороны третьих лиц, имеет право требовать по суду прекращения такого нарушения (ст. 59, ч. 2), в случае лишения владения — право требовать возврата вещи (ст. 59, ч. 1). Имея право пользования, он может извлекать из имущества доход и, поскольку это не воспрещено законом, сдавать имущество в наем¹⁾. Но до полной уплаты продавцу цены, покупатель лишается права распоряжения вещью.

Декрет 10 октября высказывает это положение в несколько казуистической форме: «До полной уплаты продавцу цены за проданное в рассрочку имущество, покупателю запрещается перепродавать, закладывать или другим каким-нибудь способом передавать третьим лицам это имущество, а равно пользоваться имуществом такими способами, которые явно несвойственны природе имущества и ведут к его бесхозяйственному уничтожению или порче» (ст. 3).

Эта формулировка не может быть признана удачной. С одной стороны, рассматривая заклад, как способ передачи имущества («закладывать или другим каким-нибудь способом передавать имущество»²⁾), она создает ложное представление о том, что заклад без передачи не воспрещается. Равным образом, ст. 3 создает впечатление, будто действие запрета ограничивается случаями отчуждения или неправильного использования имущества, в то время, как и прямое его уничтожение, разумеется, должно считаться запрещенным. Далее, она воспрещает пользоваться имуществом «такими способами, которые явно несвойственны при-

*) Весьма существенное дополнение к закону о купле-продаже с рассрочкой было внесено пост. ВЦИК и СНК РСФСР от 22 дек. 1928 г. («С. У.» 1929 г., № 7, ст. 77) и от 9 мая 1929 г. «С. У.» 1929 г., № 37, ст. 383). Оно заключается в том, что продавец имеет законное залоговое право на проданное имущество. Далее, отчуждение (продажа, мена, дарение и т. п.), а равно залог купленного в рассрочку имущества, совершенные до полной оплаты покупной цены, признаются недействительными в следующих случаях: а) когда приобретающий или принимающий в залог от кого-либо имущество знал или по обстоятельствам дела должен был знать, что имущество этим лицом куплено в рассрочку и не полностью еще оплачено; б) когда отчуждено или отдано в залог имущество, купленное в рассрочку у гос. учреждения или предприятия, у кооперативной организации или у акц. общества с исключительным участием кооп. или гос. и кооп. капитала.

¹⁾ Противоположного мнения Вольфсон, «Гражданское право РСФСР», 1927 г., стр. 50.

²⁾ Закон 9 февраля 1904 г. говорил о том, что покупатель не вправе «закладывать, продавать или иным способом отчуждать» имущество. Декрет 10 октября заменил слово «отчуждать» словом «перепродавать», как более общепонятным, но без видимого основания изменил порядок слов (вместо «закладывать и перепродавать» — «перепродавать и закладывать»), так что слова «иным образом передавать» оказались отнесенными не к отчуждению, а к залогоу.

роде имущества», и, таким образом, оставляет невоспрещенными такие способы пользования, которые, не будучи несвойственными природе имущества, явно противоречат условиям договора, напр., когда покупатель, приобретший швейную машину для личного пользования, использует ее в открытой им школе кройки и шитья в течение 12 час. в сутки. Затем, закон не предусматривает случаев переработки, переделки и т. п., которые не могут быть отнесены к случаям «пользования, ведущего к бесхозяйственному уничтожению или порче». Наконец, ст. 3 не предусматривает и случая сокрытия имущества (путем перевозки имущества в другое место или переезда самого продавца).

Исходя из цели закона—обеспечить продавцу реальную возможность осуществить свое право требовать возврата вещи,—мы должны признать, что все эти способы распоряжения вещью также должны считаться воспрещенными. Но, во избежание недоразумений, было бы правильнее, на ряду с приведенными в ст. 3 примерами отдельных способов распоряжения, указать и в общей форме на то, что покупатель лишен права каким бы то ни было способом распоряжаться вещью³⁾.

Спорным представляется вопрос о том, что обозначает запрещение «передавать имущество третьим лицам». Имеется ли здесь в виду физическая передача? В этом случае собственник не сможет передать вещь ни в пользование третьих лиц—возмездное или безвозмездное—ни на хранение. Или же закон имеет в виду передачу в смысле ст. 66 ГК,—как способ перенесения права собственности?

Мы полагаем, что последнее толкование более правильно. Оно вытекает опять-таки из той же цели закона, которая заставляет воспретить перенесение на третьих лиц права на вещь, но не вызывает необходимости в воспрещении временного фактического перехода вещи в третьи руки, поскольку он не умаляет прав продавца. Это толкование придает разумный смысл и запрещению залога, которое при буквальном понимании слова «передача» пришлось бы, как мы видели, относить только к случаям залога имущества с передачей его кредитору по залогоу. Украинский закон воспрещает «каким-нибудь способом передавать в собственность» купленное имущество и тем самым разрешает спорный вопрос в принятом нами смысле⁴⁾.

Исходя из защищаемого нами понимания принудительного характера постановлений декрета 10 октября (см. главу V, 3), следует признать, что правомочия покупателя могут быть ограничены и в большей мере, т. е. за пределами, установленными ст. 3. В частности, поскольку и фактическая передача проданного имущества в пользование третьих лиц ослабляет возможность контроля со сто-

³⁾ И в ст. 3, при установлении круга правомочий покупателя, как и в ст. 1, при установлении круга объектов (гл. VI, 4), перечневая система, примененная, повидимому, для большей ясности, лишь порождает недоразумения. Установление перечня не грозит создать спора тогда, когда ему придается лишь значение примерного перечисления.

⁴⁾ Во всяком случае, представляется совершенно бесспорным, что запрещение, выраженное в ст. 3, касается только случаев добровольного отчуждения, но никак не случаев принудительной продажи с торгов по взысканиям третьих лиц. Поэтому совершенно неправ В. А. Удинцев, когда он утверждает, что «ст. 4 имеет целью дать продавцу возможность опротестовать продажу имущества с публичных торгов в виду ст. 3, запрещающей всякую передачу купленного в рассрочку имущества (ср. ст. 22 ГК)» (стр. 238).

роны продавца, необходимо признать законность включаемого Госшвеймашиной в договор обязательства покупателя не передавать машину в пользование третьих лиц (п. 5).

Необходимо отметить, что все указанные запрещения сохраняют свою силу и после оплаты покупателем 60% покупной цены, когда продавец уже не вправе предъявить требования об уничтожении договора (прим. к ст. 5). Таким образом, помимо основной цели—обеспечить продавцу возможность обратного получения вещи,—эти запрещения обеспечивают ему также возможность обращения взъясания на вещь (см. главу XI, 1).

Ст. 3 представляет на первый взгляд специфическую особенность нашего закона, заимствованную им из закона 1904 г. Ни в германском, ни в австрийском законе мы соответственных постановлений не находим. Это создает впечатление, что наш закон ставит покупателя в этом отношении в худшее положение, нежели законодательство капиталистических стран. На самом деле это не так: германский закон допускал, как уже указывалось, включение в договор оговорки о сохранении права собственности за продавцом, и в этом случае все ограничения, особо перечисленные в ст. 3 декрета 10 октября, вступали в силу автоматически, вытекая из права собственности продавца, в советском же законодательстве, отвергающем возможность сохранения права собственности за продавцом, необходимо было обеспечить его права особым постановлением⁵⁾.

Следует отметить, что постановления, ограничивающие правомочия покупателя, и в российском, и в украинском законе быют дальне цели. Устранив допустимость соглашений о сохранении права собственности за продавцом, они исключили и возможность залога, чего вовсе не требуют интересы продавца:

⁵⁾ Это постановление могло предоставить продавцу право ограничить в договоре право распоряжения и пользования покупателем. Но законодатель предпочел закрепить за продавцом это право в силу закона. По этому поводу С. И. Раевич указывает: «Характернейшей чертой нашего закона в целом... является решительно отрицательное отношение его к «свободе соглашений». Даже и там, где закон признает допустимым те или иные неблагоприятные для покупателя условия, он устанавливает их сам, не сопровождая их обычной в иностранных законах оговоркой, «если это условлено» («Еженедельник Сов. Юстиции» 1923 г., № 43, стр. 988).

По этому поводу следует заметить, во-первых, что приведенное постановление, ограничивающее право распоряжения и пользования покупателем,—единственное в декрете 10 октября, в котором договорная защита заменена легальной (в украинском декрете такой же легальный характер имеет предоставленное продавцу залоговое право). Во-вторых, установление легальных норм, ограждающих интересы госоргана, вместо соответственных договорных условий, исторически объясняется тенденцией законодательства первого периода неа оградить интересы хозорганов щитом принудительных правил (ср. постановления о гос. подрядах и поставках, о сдаче в наем национализированных предприятий и т. п.); тенденция эта в настоящее время, с укреплением аппарата хозорганов, должна сходить на-нет (что и происходит в действительности,—чтобы в этом убедиться, достаточно сравнить новое Положение о гос. подрядах и поставках 1927 г. со старым или сопоставить две последовательные инструкции ВСНХ о сдаче в аренду национализированных предприятий, помещенные в Сборниках приказов ВСНХ 1922 г., № 6, и 1924 г., № 18). По существу, такое закрепление в законе защитных норм в пользу продавца только лишает взаимоотношения сторон необходимой гибкости, подчас ограничивая покупателя больше, чем это нужно с точки зрения интересов продавца (ср. сказанное ниже в тексте, о запрещении отчуждения).

правильнее было бы допустить совершение залога с согласия продавца (в этом случае продавец мог бы обеспечить свои интересы установлением в свою пользу залога в сумме оставшегося долга). И самый запрет отчуждения в той категорической форме, в которой он установлен, едва ли может быть оправдан. В самом деле, представим себе крестьянский двор или коллективное хозяйство, приобретшие молотилку с рассрочкой на три года и по истечении двух лет переселяющиеся в Сибирь, либо вообще прекращающие свое хозяйство: по закону они должны продолжать выплачивать платежи за ненужное им оборудование, и от усмотрения продавца зависит—предоставить ли им право переуступить имущество третьему лицу, при чем категорическая редакция ст. 3, скрепленная уголовной санкцией, способна отпугнуть покупателя даже от возбуждения вопроса о переуступке; а если он и возбудит его, то, в силу неизбежной консервативности и рутинности аппарата торгующих организаций, такая переуступка будет всегда сопряжена с теми или другими затруднениями и задержками даже в тех случаях, когда продавец в принципе против нее не возражает (обычно она вполне соответствует интересам продавца, так как она приводит к замене покупателя, ставшего неплатежеспособным и потерявшего заинтересованность в сохранении вещи в исправности, другим, более платежеспособным и исправным). Поэтому закон поступил бы правильнее, если бы он говорил не о недопустимости перепродажи, а о недопустимости отчуждения без согласия продавца, открывая тем самым возможность переуступки всех прав и обязанностей покупателя, вытекающих из договора, с его на то согласия. При этом, в интересах покупателя следовало бы установить, что согласием почитается неполучение от продавца в течение известного срока (напр., месяца) возражений на посланное ему заказным порядком уведомление о предполагаемой переуступке прав по договору определенному лицу, жительствовавшему там-то. Но и действующий закон при более свободном его толковании, думается нам, не является препятствием к допущению залога и отчуждения с согласия продавца.

Каковы последствия действий покупателя, совершенных вопреки ст. 3? Действия чисто фактического характера—уничтожение, порча—порождают в лице продавца право требовать досрочной уплаты всей недовнесенной части покупной цены (ст. 6)⁶⁾, а при наличии корыстной цели,— и уголовной ответственности; о которой речь будет ниже. Действия юридические—отчуждение и залог—влекут за собою уголовную ответственность покупателя, но, поскольку он является собственником, переносят на третье лицо право собственности и создают залоговое право. Это положение не относится, однако, к случаям недобросовестности третьего

⁶⁾ Ландкоф (стр. 21) и Попов (стр. 36) упоминают еще об обязанности возмещения убытков. Но ведь ни отчуждение и залог, ни уничтожение или порча принадлежащего покупателю имущества, как таковые, — казалось бы, не могут влечь за собою убытков для продавца. Единственный возможный случай «убытков» тот, когда продавец, будучи лишен возможности после трех неплатежей получить обратно проданное имущество, должен будет ограничиться взысканием покупной цены, в то время как, отобрав имущество, он при наступившем повышении цен мог бы продать его по повышенной цене. Но вряд ли какой-либо суд склонен будет в таком случае присуждать продавцу ускользнувшую прибыль, особенно при отрицательном отношении к ней нашей судебной практики (ср. «Определения ГКК ВС РСФСР» за 1926 г., № 55, и инструктивное письмо ГКК 1927 г., № 1, «Судебная Практика РСФСР» 1927 г., № 2, стр. 12).

лица, когда он должен рассматриваться, как соучастник этого уголовного деяния, и вся сделка в целом становится ничтожной за силой ст. 30 ГК. Это относится как к залого, купле-продаже и мене, так и к дарению⁷⁾).

По мнению С. Н. Ландкофа, «в случае нарушения этого запрета, залог не считается недействительным, но право залогодержателя на преимущественное удовлетворение из ценности заложенного имущества уступает такому же праву продавца» (стр. 21), установленному ст. 5 украинского закона. Но при недобросовестности залогодержателя, залог, в силу ст. 86 ГК, как указывает в другом месте (стр. 26) и сам Ландкоф, вовсе недействителен. При залоге же имущества добросовестному залогодержателю его требование идет впереди требования продавца, несмотря на то, что этот последний имеет по украинскому закону право преимущественного удовлетворения, так как Гражданский Кодекс ограждает интересы последующих добросовестных залогодержателей не только при добровольном, но и при законном залоге (ст. 98, ср. ст. 89)*).

Остается еще сказать несколько слов об уголовном наказании. Введение в постановление о купле-продаже в рассрочку ссылки на уголовный закон представляет своеобразную особенность советских декретов (равно, как и закона 1904 г.). Оно объясняется, — так же, как и самый запрет отчуждения и залога, соблюдение которого уголовный закон должен ограждать, — тем, что право собственности не сохраняется за продавцом. В Зап. Европе продавец, сохраняя за собою право собственности, тем самым оказывается автоматически и под защитой уголовного закона.

Как-раз в современных условиях наличие уголовной санкции особенно необходимо, так как случаи отчуждения на сторону представляют явление, вредное не только с точки зрения коммерческих интересов продавца, но и с точки зрения общеполитических интересов, как об этом свидетельствует следующее сообщение, являющееся далеко не единичным:

«По сообщению саратовской губпрокуратуры, в Саратовской губ. в последнее время участились случаи перепродажи тракторов сельскохозяйственными кооперативными объединениями. При этом тракторы перепродаются не только отдельным крестьянам, но и гражданам, не имеющим никакого отношения к сельскому хозяйству. Выяснилось также, что перепродаются не только те тракторы, за которые банку возмещена их полная стоимость, но и такие, которые находятся у организаций в качестве залога, так как задолженность банку не погашена. Получая тракторы на льготных условиях и перепродавая машины отдельным со-

⁷⁾ Ср. ст. 4 украинского декрета. По мнению С. Н. Ландкофа, «договоры дарения должны быть признаваемы презумптивно недействительными» (стр. 21). Конечно, дарение создает наибольшие основания для предположения о недобросовестности третьих лиц; но создание каких-либо презумпций вряд ли уместно с точки зрения общих принципов нашего материального и процессуального права, открывающих суду возможность широкой индивидуализации каждого случая (ст. 1 ГК, ст. 5, 120 ГК).

*) См. примечание в начале главы. По постановлению ВЦИК и СНК РСФСР от 22 декабря 1928 г. («С. У.» 1929 г., № 7, ст. 77) требование продавца, имеющего законное залоговое право на проданное с рассрочкой платежа имущество, удовлетворяется преимущественно перед другими взысканиями кроме тех, которые, согласно ст. 101 ГК, отнесены к первой очередности.

стоятельным лицам, сельскохозяйственные объединения передают тракторы кулацким элементам деревни»⁸⁾).

На участвовавшие случаи перепродажи тракторов указывает и циркуляр Наркомзема 16 февраля 1927 г.⁹⁾

Уголовное наказание применяется как в случае отчуждения или залога неоплаченного имущества, так и в случае его использования, ведущего к порче или уничтожению, но лишь при условии наличия корыстной цели (ст. 3)¹⁰⁾. Таким образом, проявленная в отношении имущества бесхозяйственность, как таковая, а равно и дарение этого имущества, по общему правилу, наказания за собою не влекут. Равным образом, и использование его вопреки условиям договора, и неосторожное нарушение запретов, установленных ст. 3, не могут влечь за собою уголовного наказания.

Украинский закон предусматривает уголовную ответственность только для случаев отчуждения и залога, но не для случаев неправильного использования имущества. Так как такое использование, само по себе взятое, не может служить основанием к предъявлению требования о возмещении убытков, то продавец в этих случаях имеет против покупателя только одно средство—требование об уплате всей недоплаченной суммы, и то лишь, поскольку неправильное использование привело к существенной порче имущества (ст. 7 украинского закона). Следует признать, что более широкая редакция российского закона представляется в этом вопросе более правильной.

Самое уголовное наказание определяется по ст. 185 УК (ст. 168 ред. 1926 г.).

2. Страхование имущества.

Перечисленные в ст. 3 обязанности покупателя отрицательного порядка— не отчуждать купленного имущества, не закладывать его, не передавать иными способами третьим лицам, не пользоваться им способами, не свойственными его природе,— сводятся в сущности к одной обязанности положительного порядка— «содержать имущество в надлежащем виде».

К тому же роду обязанностей относится и обязанность покупателя страховать купленное имущество. Однако, эту обязанность он несет не в силу закона, а только если она предусмотрена договором (ст. 2).

Необходимо остановиться на некоторых частных вопросах, возникающих в связи с застрахованием купленного имущества.

1. В чью пользу производится страхование? Может ли имущество, по соглашению сторон, страховаться в пользу продавца?

В литературе на этот счет существуют сомнения. А. М. Винавер, основываясь на общем постановлении ст. 367 ГК о том, что договор страхования

⁸⁾ «Известия ЦИК», 1927 г., № 10.

⁹⁾ «Сельскохозяйственная Жизнь», № 8. В настоящее время возможность отчуждения тракторов, даже полностью оплаченных, ограничена постановлением ВЦИК и СНК РСФСР 24 октября 1927 г. («Собр. Узак.» № 115, стр. 768).

¹⁰⁾ О понятии «корыстной цели» (извлечение имущественной выгоды) см. А. М. Винавер, Продажа с рассрочкой платежа, «Право и Жизнь» 1924 г., № 2, стр. 12.

может предусматривать выплату страхового вознаграждения, как страхователю, так и третьему лицу, считает такое соглашение допустимым (стр. 56). С. Н. Ландкоф склоняется к обратному решению вопроса, «коль скоро собственником является покупатель» (стр. 18).

Единственно правильной, на наш взгляд, является первая точка зрения. За отсутствием каких-либо ограничений в законе, мы не можем ограничивать в этом отношении свободы усмотрения сторон (см. главу V, 3). Помимо этого, страхование в пользу продавца проще достигает той цели, ради которой страхование производится,—обеспечить продавцу возможность получить единовременное удовлетворение по требованию, которое более не обеспечивается реальной ценностью вещи (см. ниже п. 3). По этому же основанию мы должны признать законным обязательство покупателя передать страховой полис продавцу¹¹).

2. Каковы последствия незастрахования имущества? Как правильно указывает А. М. Винавер, «нарушение покупщиком принятой им на себя обязанности страховать купленное с рассрочкой платежа имущество повлечет за собою расторжение договора не может... Продавец может лишь просить суд о понуждении покупщика «к совершению определенных действий» (ГПК ст. 180) и, в виду практической трудности осуществления такого понуждения, просить о признании за ним права страховать имущество от своего имени, но за счет покупщика, с причислением страховой премии к основному долгу последнего. В случае же гибели (или порчи) вещи от огня... покупщик, не застраховавший своевременно имущество... отвечает перед продавцом в размере всей недоплаченной еще им суммы; ответственность эта не отпадает даже и тогда, когда гибель или порча имущества произошли вследствие обстоятельств, за которые, по общему правилу... он не ответил бы» (стр. 66). Ст. 6 освобождает покупателя от ответственности в тех случаях, когда «уничтожение, утрата или порча проданного в рассрочку имущества произошли вследствие обстоятельств, за которые он не отвечает», но незастрахование имущества, конечно, делает его за эти обстоятельства ответственным, так как, если он и не отвечает за их физическую гибель, он должен нести ответственность за неполучение их эквивалента в виде страхового вознаграждения.

3. Каковы последствия гибели застрахованной вещи? Этот вопрос является наиболее сложным. С одной стороны, возложение на покупателя обязанности страхования достигает цели только в том случае, если страховое вознаграждение не поступает в собственность покупателя и не обезличивается у него, а идет на удовлетворение претензии продавца. С этой точки зрения следовало бы признать за продавцом право на получение из страхового вознаграждения единовременного платежа в полной сумме числящегося за покупателем долга¹²). С другой стороны, для такого разрешения вопроса закон не дает решительно никакой опоры. Напротив того, ст. 6 ограничивает право продавца на единовременное взыскание только случаями уничтожения имущества по вине покупателя. Однако,

¹¹ Ср. п. 8 примерного договора акц. о-ва «Село-Техника» (Ландкоф, стр. 64).

¹² Конечно, поскольку на страховое вознаграждение не обращено взыскания другими кредиторами покупателя, перед которыми продавец, по общему правилу, не пользуется правом преимущественного удовлетворения (см. ниже, главу XI, 2).

безоговорочное применение ст. 6 к случаю гибели от огня застрахованного имущества невозможно уже по тому одному, что и в этом случае, на основании последней части ст. 6, пришлось бы освободить покупателя от уплаты всей неуплаченной им суммы, что явно противоречит цели страхования. Именно на этой последней части ст. 6 мы с очевидностью убеждаемся в том, что при составлении ее законодатель совершенно не имел в виду случая гибели застрахованного имущества: повидимому, самое примечание к ст. 2 является позднейшим наслоением на первоначальный текст закона, с которым оно осталось несогласованным. Поэтому ст. 6 к этому случаю применяться не должна, и надлежит разрешать его на основании общих начал (ст. 4 ГК).

К сожалению, в поисках за более конкретным воплощением этих общих начал в каких-либо специальных институтах Гражданского Кодекса, которые убередили бы нас от произвольного и субъективного разрешения вопроса, мы наталкиваемся на полную неопределенность. В самом деле, здесь могла бы найти применение аналогия с случаем гибели застрахованного имущества при залоге. Но и этот случай не находит себе разрешения в нашем законодательстве: ст. 102 ГК устанавливает лишь, что «в случае гибели заложенного имущества, залогодержатель имеет право преимущественного удовлетворения из страхового вознаграждения», но не предусматривает того, выплачивается ли это вознаграждение до наступления срока основному обязательству или нет.

Подходя и к этому постановлению с точки зрения общих начал советского законодательства, мы должны признать, что единственно разумным решением вопроса является предоставление залогодержателю права досрочного удовлетворения. В самом деле, необходимость выждать наступления срока обусловлена, по общему правилу, отсутствием у залогодателя свободных средств. Поскольку благодаря гибели заложенного имущества эти средства неожиданно появляются, было бы нецелесообразно их не использовать для той цели, для которой погибшее имущество в данный момент служило, — обеспечения требования залогодержателя¹³). С другой стороны, следует учесть, что если не использовать страховое вознаграждение для немедленного расчета с кредитором по залому, оно, в целях осуществления предписания ст. 102 ГК, подлежало бы депонированию в губфинотделе, где оно лежало бы мертвым капиталом до наступления срока исполнения. Таким образом, с точки зрения общих начал Гражданского Кодекса (ст. 4), мы должны признать немедленное удовлетворение кредиторов по залому из страхового вознаграждения допустимым¹⁴). Это решение вопроса в одинаковой мере применимо и к случаю ст. 102, и к случаю гибели застрахованного имущества, проданного в рассрочку и не оплаченного покупателем.

¹³) Мы не касаемся случаев обязательного неокладного страхования, которое имеет целью восстановление погибшего имущества и при котором действие ст. 102 парализуется (см. наше «Право застройки в СССР», стр. 253, менее определенно высказывается И. Г. Кобленц в комментарии к Гражданскому Кодексу под ред. А. Г. Гойбарха стр. 143, относящей к этому выводу только через ст. 4 ГК).

¹⁴) В таком же смысле высказывается В. Г. Давидович в комментарии к Гражданскому Кодексу под ред. А. Малицкого (Объяснения к ст. 102). И. Г. Кобленц в цит. комментарии считает, что такая выдача может быть допущена только с согласия залогодателя (стр. 144).

3. Уплата покупной цены.

Обязанность уплаты покупной цены при купле-продаже в рассрочку никакими специфическими особенностями не отличается. Единственное относящееся сюда постановление декрета 10 октября касается сложения этой обязанности при случайной гибели проданного в рассрочку имущества: «В случае уничтожения, утраты или существенной порчи проданного в рассрочку имущества продавец вправе потребовать от покупателя единовременной уплаты всей... неуплаченной... суммы, разве бы покупатель доказал, что уничтожение, утрата или порча... произошли вследствие обстоятельств, за которые он не отвечает. В последнем случае покупатель освобождается от уплаты всей неуплаченной им за это имущество суммы, а внесенные уже им платежи остаются в пользу продавца» (ст. 6). При этом под «всей неуплаченной суммой» надлежит, очевидно, понимать не всю сумму, которая еще фактически не уплачена, но лишь ту сумму, которая к моменту гибели не подлежала уплате, просроченные же взносы покупатель должен оплатить и в случае последующей гибели вещи, ибо гибель эта не должна создавать привилегии для неисправного плательщика перед исправным¹⁵⁾. Противоположное решение вопроса создало бы для неисправных плательщиков стимул к тому, чтобы вызвать «случайную» гибель вещи.

Правило ст. 6 о сложении взносов, конечно, не имеет применения к случаю, когда имущество до его гибели перешло с публичных торгов к третьим лицам, а также в случае, если имущество было застраховано и погибло от страхового случая (см. выше п. 2 главы), так как в обоих случаях покупатель в той или другой форме уже получил эквивалент за вещь,—в виде ли страхового вознаграждения или в форме освобождения его от обременявших его долгов.

Размер покупной цены устанавливается, в соответствии с общими принципами договорного права, по соглашению сторон и может быть оспорен лишь в случае кабалности сделки (ст. 33 ГК) или нарушения твердых цен, установленных Наркомторгом (ст. 30 ГК)¹⁶⁾. Уголовной ответственности закон, как мы уже указывали (глава V, 5), на этот случай не устанавливает.

4. Права покупателя.

Декрет 10 октября по вопросу о правах покупателя содержит одно лишь рассмотренное нами положение, ограничивающее его право пользования и распоряжения вещью. В остальном права покупателя регулируются общими постановлениями Гражданского Кодекса о купле-продаже. В частности, это относится к требованиям покупателя по поводу недостатков проданного имущества (ст.ст.

¹⁵⁾ См. Винавер, стр. 71; Ландкоф, стр. 40.

¹⁶⁾ Это обстоятельство должно быть особо отмечено в виду того, что, по мнению Ф. Вольфсона, декрет 10 октября «требует, чтобы цена продаваемого в рассрочку имущества была не выше обыкновенной рыночной. Назначение более высокой цены карается, как ростовщичество». (Учебник гражданского права РСФСР, изд. 3-е, стр. 118). Ни то, ни другое положение ни в какой мере не отражают реального содержания действующего закона. Конечно, в отдельных случаях, в зависимости от конкретных обстоятельств, суд может признать действительным условие о цене, хотя бы оно формально не нарушало постановлений Наркомторга и не являлось кабальным, но такое признание должно быть твердо обосновано ст. 1 ГК или ст. 4 ГК.

197—203 ГК). Но некоторые из таких непредусмотренных декретом 10 октября вопросов требуют особого обсуждения.

1. По общему правилу ст. 112 «должник вправе исполнить обязательство и до срока, если это не противоречит смыслу договора». Само собою разумеется, что такая досрочная выплата взносов освобождает должника от связывающих его обязательств, сообщая его праву собственности необходимую полноту правомочий. Следует признать, что и требование о возврате вещи покупатель, на общем основании ст. 112, вправе отразить досрочным внесением всех платежей, необходимых для покрытия 60% покупной цены (прим. к ст. 5 декрета). Но досрочный взнос, опять-таки согласно общим правилам Гражданского Кодекса (ч. 2 ст. 112), не дает покупателю права на соответственное уменьшение покупной цены. Мы полагаем, что в виду значительной разницы, существующей между продажными ценами за наличные и в рассрочку, было бы рационально предоставить покупателю право на получение соответствующей скидки при досрочном погашении платежей, с тем, чтобы для облегчения этой операции покупателю в самом договоре была указана та сумма, покрытием которой он в каждый платежный период может освободиться от дальнейших обязательств. Это создало бы некоторый стимул к скорейшему покрытию обязательств и ускорило бы в соответствующих отраслях торговли оборачиваемость капитала, что в современных условиях было бы как нельзя более своевременно *).

2. В литературе было высказано пожелание о дополнении правил о купле-продаже указанием на обязательное включение в договор особых условий о гарантийном сроке, в течение которого покупатель могли бы предъявлять требование по поводу недостатков, не опасаясь возражения о том, что их требование погашено вследствие того, что они не заявили о своих претензиях при принятии вещи¹⁷⁾. Мотивировалось это пожелание тем, что при сложной системе посреднических звеньев, через которую проходят с.-х. орудия, таковые попадают в руки непосредственного потребителя, могущего судить об их пригодности на основании опыта практического их применения, только из третьих и четвертых рук, и одно из последовательных требований о снижении цены вследствие обнаруженных недостатков может быть в том или ином звене отвергнуто за несоблюдением обязанности немедленного заявления о недостатках (ст. 197 ГК). В таком усилении ответственности продавцов усматривали, вместе с тем, способ стимулирования промышленности к проведению мероприятий, гарантирующих необходимое качество продукции. Бюро юрисконсультов гос. промышленности при ВСНХ СССР отнеслось к этому предложению отрицательно, считая, что действующее законодательство в достаточной мере обеспечивает интересы покупателя. По нашему мнению, однако, этот вопрос подлежит дальнейшему обсуждению. Требование высшей из посреднических торговых организаций—акц. о-ва «Сельхозснабжение»—к соответствующему промышленному предприятию почти всегда

*) Интересно в этом отношении льгота, установленная п. г. ст. 3 пост. Экосо от 14 февраля 1929 г. («С. У.» № 21, ст. 231). Этим постановлением (изданным на 1928/29 г.) предложено учреждениям сел.-хоз. кредита при досрочном погашении покупателями сел.-хоз. машин и орудий, выданных или при покупке обязательств производить скидку с их задолженности из расчета 8% годовых. Льгота эта, распространена только на Казакскую и Башкирскую АССР, Сибирский и Н.-Волжский край, Средне-Волжскую и Уральскую области.

¹⁷⁾ Жудро, Правовые вопросы по улучшению качества госпродукции (доклад), «Вестник Сов. Юстиции» 1926 г., № 18, стр. 738.

сможет быть заявлено отнюдь не тотчас по осмотре (ибо те недостатки, которые могут быть обнаружены покупателем при наружном осмотре, вероятно, исправляются при приемке товара на заводе), а только после того, как товар будет испробован потребителем. При отдаленности «Сельхозснабжения» от отдельных потребителей и чрезвычайной разбросанности их, при наличии между ними ряда посредствующих звеньев (областной склад, союз кредитных товариществ, товарищество, потребитель) доказывать в каждом отдельном случае, что покупатель по обнаружении недостатков сообщил о них продавцу без замедления, было бы чрезвычайно трудно. Поэтому правильнее предоставить здесь покупателю известный льготный срок, в течение которого претензии должны приниматься ответчиком без такого доказательства, определив в законе минимум этого срока, в соответствии с современной организацией машиноснабжения (3—6 месяцев). Но эту льготу целесообразно было бы ограничить куплей-продажей в рассрочку с.-х. орудий, так как в других отраслях торговли потребность в ней вряд ли ощущается.

3. В отношении специального случая купли-продажи в рассрочку скота, в случае допущения таких сделок нашим законодательством, следовало бы предоставить покупателю право во всякое время отступить от договора.

ГЛАВА X.

Уничтожение договора продавцом.

1. Общие положения.

При нормальном течении дела—при исправном взносе рассроченных платежей—продавец, продавший вещь в рассрочку, имеет не больше прав, чем всякий другой продавец. Специфические правомочия, предоставленные ему декретом 10 октября, выступают на сцену только при нарушении этого нормального течения, по вине ли покупателя (невнос платежей, неправильное использование имущества) или вследствие действия случайных причин (обращение взыскания третьим лицом, уничтожение, утрата или порча имущества).

Наиболее частый случай—невнос платежей. Западно-европейская практика в этом случае применяла против неплательщика очень жесткие меры, о которых мы говорили выше в главе I,—единовременное взыскание всей недоплаченной суммы или отобрание имущества, с удержанием полученных взносов. Для борьбы с этими злоупотреблениями в капиталистических странах и были изданы специальные законы о купле-продаже в рассрочку, ограничивающие права продавца в двояком отношении: в отношении последствий расторжения и в отношении условий, дающих право на единовременное взыскание. По тому же пути пошел и русский закон 1904 г., и таково же основное направление декрета 10 октября, развившего и углубившего ограничительные постановления законодательства капиталистических стран.

В настоящей главе мы остановимся лишь на вопросе о расторжении договора.

2. Ограничения права уничтожения договора.

Германский, австрийский и швейцарский законы допускают расторжение договора как при просрочке платежей, так и при всяком ином нарушении лежащих на покупателе обязанностей, в частности, поскольку продавец сохранил за собою право собственности,—при ненадлежащем пользовании вещью, продаже ее и т. п. При этом никаких условий, ограничивающих осуществление права расторжения, законы эти не ставят, довольствуясь лишь регулированием последствий такого расторжения¹⁾.

Такая постановка вопроса создает опасность расторжения договора по ничтожным поводам, при котором истинной причиной расторжения может явиться отнюдь не этот повод, а повышение рыночных цен, дающее продавцу возможность более выгодной продажи вещи на стороне, и т. п. При этом установленное западно-европейскими законами принудительное регулирование взаимных расчетов сторон далеко еще не обезвреживает такого расторжения для покупателя: возвратом уплаченных взносов его интересы не ограждаются в полной мере, так как отобрание имущества нередко причиняет ему еще более или менее существенный косвенный убыток вследствие приостановления работы (напр., в случае отобрания ремесленного инвентаря), необходимости затратить время и средства на подыскание взамен отобранной машины новой, приспособиться к ней и т. д.—убыток, возмещения которого он требовать не может, так как расторжение договора продавцом не представляет неправомерного действия (см. п. 4 настоящей главы).

Русский закон 1904 г. в большей мере пошел навстречу интересам покупателя: он для расторжения договора ввел то условие, которое германский и австрийский законы устанавливают для требования о досрочном погашении всех платежей,—невнос не менее двух последовательных платежей.

Декрет 10 октября пошел еще дальше: 1) введя, вслед за законом 1904 г., в качестве условия расторжения невнос нескольких последовательных платежей, он число этих платежей увеличил с двух до трех; 2) он ограничил право расторжения случаями, когда покупатель оплатил менее 60% стоимости имущества (ст. 5 и прим. к ней).

Конечно, такое более неуклонное проведение в советском законодательстве начала прочности договоров (*pacta sunt servanda*) еще не предрешает вопроса о том, насколько *de lege ferenda* целесообразен установленный законом объем ограничения прав продавца. Если допущение расторжения договора во всех случаях нарушения покупателем своих обязанностей предоставляло бы продавцу слишком широкую свободу, то ограничение этой возможности случаями неплатежа чрезмерно обуживает его права. В этом отношении нельзя не согласиться с А. М. Винавером, который по этому поводу указывает: «Разве не логично, а в практическом отношении не целесообразно было бы в этой статье указать,

¹⁾ В статье «Купля-продажа в рассрочку» в «Энциклопедии государства и права» (т. III, стр. 688) австрийскому закону в отношении права расторжения договора приписываются те условия, которые установлены им для случаев предъявления требования о досрочном удовлетворении. Швейцарский закон об обяз. праве в статьях, посвященных купле-продаже в рассрочку (ст. 226—228), говорит более узко о неплатеже, но уничтожение договора в силу общих начал обязательственного права возможно и в других случаях, при условии назначения должнику соответственного срока для исполнения (ст. 107).

что продавец вправе потребовать уничтожения договора не только в случае неуплаты покушником трех последовательных платежей, но и в случае, когда доказано, что купленным имуществом он пользуется «такими способами, которые явно несвойственны природе имущества и ведут к его бесхозяйственному уничтожению или порче» (ст. 3)? Вспомним, что эти деяния строго воспрещены законом, запрещены под страхом уголовной кары»²⁾.

Мнение А. М. Винавера встретило возражения со стороны С. И. Раевича. Последний полагает, что «там, где закон (ст. 3) видит действие, достойное уголовной санкции, ... имеют полностью свою силу ст.ст. 117, 118, 403 и след. ГК» (стр. 274). Однако, ст. 5, хотя и сильно ограничивающая правомочия продавца, но все же предоставляющая ему некоторое вещное право на имущество, — условное право отобрания вещи (см. главу VIII, 2), — может сплошь и рядом оказать продавцу более реальную пользу, чем вытекающая из ст. 117 возможность взыскания убытков, неограниченная *de jure*, но призрачная *de facto*: не забудем, что проданная в рассрочку вещь нередко является единственным имуществом, реально обеспечивающим претензии продавца, и ему подчас может быть выгоднее отобрать это имущество, чем обратиться на него взыскание, так как к такому взысканию могут присоединиться и третьи лица, претензии коих могут не только конкурировать с претензией продавца, но и отодвинуть ее на задний план (ст. 101 ГК)³⁾. Далее, по утверждению С. И. Раевича, «даже в тех случаях, когда уголовная санкция неприменима..., нет оснований отрицать возможность возмещения полного интереса», ибо «при наличии бесхозяйственного использования вещи, восстанавливается право продавца на вещь» (стр. 274); однако, это положение ни из чего не вытекает. «Суд может к тому же, — продолжает он, — руководствуясь ст. 1-й, расторгнуть сделку и вернуть продавцу право собственности на вещь» (там же). Но необходимость прибегать к ст. 1 ГК лучше всего доказывает отсутствие в законе прямой защиты прав продавца. Ст. 1, по самому своему существу, предназначена для ограждения тех или иных достойных защиты интересов в отдельных индивидуальных случаях, которые не вмещаются в общие нормы закона, а в данном случае такая общая норма была бы не только возможна и полезна с точки зрения частных интересов продавца, но и целесообразна с народно-хозяйственной точки зрения, так как она создавала бы лишний стимул к бережному обращению и хозяйственному использованию имущества. С этой точки зрения было бы целесообразнее придать правилу ст. 6 предотвращающий характер вместо карающего, наподобие ст. 227 ГК, т. е. предоставить продавцу право отобрать имущество не после того, как оно уже подверглось бесхозяйственному использованию, а как только выясняется невозможность его правильного использования. Для того, чтобы обес-

²⁾ «Право и Жизнь» 1924 г., № 2, стр. 14. Ср. Попов, стр. 37.

³⁾ Помимо этого необходимо учитывать, что если продажа с публичных торгов в некоторых случаях представляет собою наиболее целесообразный выход из положения для продавца, то в других она может оказаться весьма убыточной. Lazarus (стр. 21) правильно обращает внимание на то, что предметы, качество коих не может быть установлено наружным осмотром, при продаже с публичных торгов реализуются много ниже их действительной ценности, так как несведущие покупатели остерегаются дать много (ср. ст. 204 ГК!), а сведущие — перепродавцы — действуют заодно и стараются не вздувать цен. В наших условиях рассеянности населения к этому еще присоединяется невозможность собрать большое количество соискателей.

печить покупателя от возможных злоупотреблений со стороны продавца (опасность их, при наличии норм, жестко регулирующих взаимные расчеты сторон, мало реальна), можно было бы допускать такое расторжение не иначе, как в судебном порядке (см. ниже, в этой же главе).

3. Условия уничтожения договора.

Обратимся к рассмотрению условий, необходимых для осуществления продавцом права расторжения договора.

1. Первое условие—невнос покупателем трех последовательных платежей. Условием является не просрочка во взносе, а именно—невнос. Отсюда следует, что: 1) к моменту предъявления продавцом иска, эти три платежа, коим наступил срок, должны оставаться еще непогашенными; одна только последовательная просрочка трех платежей, исцеленная последующим их покрытием, не дает продавцу никаких прав; 2) с другой стороны, право уничтожения договора возникает в силу объективного факта невноса, независимо от того, имела ли место просрочка в техническом смысле, т. е. неисполнение, обусловленное обстоятельствами, за которые покупатель отвечает (ст. 121, прим.). Таким образом, право расторжения наступает независимо от того, что явилось причиной неуплаты со стороны покупателя: прямая недобросовестность, простая небрежность или несчастный случай, в соответствии с общим началом ст. 119. Быть может, здесь, в виду исключительно тяжелого для должника характера ответственности, следовало бы дать суду право, во внимание к стесненному имущественному положению должника, предоставлять ему на общем основании ст. 123 ГК отсрочку или рассрочку, которая тем самым погасила бы и право продавца требовать расторжения договора. Это положение следовало бы особо оговорить в законе⁴⁾, так как при наличии жесткой нормы ст. 5 возможность применения к этим случаям ст. 123 весьма сомнительна, тем более, что эта статья по своему прямому смыслу и не направлена к тому, чтобы сделать бывшее неисполнение небывшим, а лишь к тому, чтобы рассрочить или отсрочить предстоящее исполнение судебного решения (недаром эта норма в несколько измененной—более точной—редакции повторяется и в Гражданском Процессуальном Кодексе, ст. 182⁵⁾).

По мнению С. Н. Ландкофа, «суд вправе... признать пропуск трех... платежей уважительным; на этом основании возможен отказ в требовании продавца

⁴⁾ Такое предложение выдвигалось еще в дореволюционной литературе Бессоновым (стр. 179) и воспринято было и проектом обязательственного права 1913 г. с тем лишь ограничением, что суд мог предоставлять покупателю такую отсрочку не более одного раза (ст. 242).

⁵⁾ В отношении специальной группы сделок в рассрочку—продажи тракторов—циркуляр Наркомзема 16 февраля 1927 г. предусмотрел порядок, по идее близкий предложенному в тексте, но переносящий вопрос в плоскость административного усмотрения: «Каждый случай неплатежа по обязательствам, принятым на себя объединением при покупке трактора, должен предварительно разбираться в комиссии, образованной из представителя земельного управления (в качестве председателя), трактороснабжающей организации, общества с. х. кредита и с. х. кооперации, с тем, чтобы в тех случаях, когда причины неплатежа лежат в явной невыполнимости взятых на себя ранее обязательств (тяжелые условия покупки, неурожай, бедствие и т. п.) и эксплуатация трактора в объединении ведется правильно, давать необходимую пролонгацию» («Сельскохозяйственная Жизнь», № 8).

о возврате проданного имущества (ст. 5 вводного закона к ГК); такой отказ требует, однако, весьма осторожного применения» (стр. 36). Нам думается, что ст. 5 вводного закона отнюдь не имеет того смысла, который вкладывает в нее С. Н. Ландкоф: она говорит о распространительном толковании постановлений закона, между тем, как С. Н. Ландкоф рекомендует суду отказывать в применении определенного постановления вопреки его прямому смыслу. Если такой отказ и возможен, то только в порядке ст. 1 ГК или ст. 4 ГПК, напр., в случае постигшего крестьян какой-либо деревни стихийного бедствия и т. д., т. е. в условиях так-наз. «экономической невозможности»⁹⁾.

Устраняется ли право продавца на расторжение договора последующим предложением покупателя погасить взносы, коим наступил срок, поступившим уже после предъявления иска?

Скандинавские законы предоставляют покупателю право, при условии немедленного погашения всего остатка долга, не только оставить вещь за собою, но даже в течение 14 дней со дня отобрания вещи получить ее обратно⁷⁾. При умолчании закона мы не можем признать такого права за продавцом по советскому законодательству. Но мы полагаем, что продавец, на общем основании ст. 1 ГК, не вправе отказаться от принятия единовременного взноса всей причитающейся до полной оплаты суммы, если он производится до отобрания имущества.

Равным образом, если сам продавец, предъявив иск о расторжении договора, добровольно принял последующие взносы, такое принятие должно рассматриваться, как молчаливое согласие на продление договора, и вести к отказу в его расторжении. В особенности это бесспорно в случаях, когда с внесением этих платежей покрытая покупателем сумма превышает 60%.

Продавец вправе расторгнуть договор и в том случае, если покупатель, дабы обойти требование закона о невзносе трех последовательных платежей, из шести платежей внес три, но не подряд, а через один срок, напр., при ежемесячных платежах уплатил взносы 1/I, 1/III и 1/V. В этом случае продавец вправе после 1/VI предъявить иск о расторжении договора, ибо полученные взносы он вправе зачесть, как взносы за 1/I, 1/II и 1/III, вследствие чего оказываются неоплаченными взносы 1/IV, 1/V и 1/VI. Это положение, нигде прямо не высказанное, как нам кажется, вытекает и из существа правоотношения, и из общего принципа ст. 1 ГК. Предоставлять покупателю, в противоречии с естественным порядком вещей, покрывать более поздние сроки перед более ранними нет никаких оснований.

⁹⁾ Такие примерно условия имелись в деле, бывшем предметом определения Гражданской Касс. Коллегии 9 декабря 1926 г.: РКК нашла, что суд имел законное основание освободить от имущественной ответственности за неисполнение договора ответчиков-покупателей трактора, которые, вследствие неурожая, погубившего 100% посева, не имея других источников дохода и являясь трудовыми крестьянами, не эксплуатировавшими наемного труда, лишены были возможности производить дальнейшие платежи по договору («Судебная Практика РСФСР» 1927 г., № 3, стр. 11). При этом суд сослался на ст. 118, обойдя молчанием ст. 119 ГК и не применив ни ст. 1 ГК, ни ст. 4 ГПК.

На точке зрения более формального применения закона стоит в данном вопросе и С. И. Раевич (стр. 274).

⁷⁾ Ландкоф, стр. 38. Любопытно, что в Норвегии это положение признавалось судебной практикой еще до издания специального закона (Borhardt, Handelsgesetze des Erdballs, Bd. X, Teil 1, Skandinavien, S. 100).

Необходимо подчеркнуть, что невнос трех последовательных платежей является неперенным условием лишь для требования об уничтожении договора, по отнюдь не для судебного взыскания просроченных взносов. В этом отношении несколько неудачная редакция ст. 5, исходящая из предположения об одновременном взыскании трех взносов («продавец, не желающий ограничиваться взысканием их с прибавлением узаконенных процентов»), не должна нас вводить в заблуждение: общие принципы исполнения договора остаются в силе и по отношению к договору купли-продажи в рассрочку. Поэтому обязанность платежа наступает без особого напоминания со стороны продавца, и тотчас по наступлении срока он вправе предъявить иск о взыскании очередного взноса⁸⁾.

Действующий закон не проводит разницы между случаями, когда невнесенные платежи обнимают сравнительно короткий период времени и незначительную часть долга (напр., при еженедельных платежах, принятых при продаже швейных машин), и теми, когда платежи рассрочиваются на небольшое количество сроков и, соответственно, составляют более значительную часть покупной цены (как то имеет место при продаже с.-х. орудий, оплачиваемых обычно один раз в году — после снятия урожая). Таким образом, неуплата $\frac{3}{5}$ покупной цены швейной машины в течение трех недель (при рассрочке платежа на один год) дает продавцу право расторжения, а неуплата $\frac{1}{2}$ покупной цены молотилки в течение двух лет (при рассрочке на четыре года) такого права ему не дает. Поэтому было бы целесообразно поставить право расторжения продавца в зависимости не только от количества срочных платежей, но и от их суммы, подобно тому, как это делают скандинавские законы⁹⁾, а также германский закон при установлении условий досрочного погашения (см. главу XI, п. 4): при небольшом числе рассрочиваемых платежей, в частности, при продаже в рассрочку с.-х. орудий, желательно было бы допустить расторжение договора уже после двух неплатежей (см. главу VI, 6)*. Принадлежащее продавцу право взыскания просроченных взносов тотчас после их просрочки, — вопреки мнению С. Н. Ландкофа (стр. 36), — не обеспечивает его интересов в достаточной мере. Помимо этого, обратить взыскание на иное имущество, кроме проданного в рассрочку, не всегда оказывается возможным вследствие неприкосновенности значительной части с.-х. инвентаря (п. «ж» ст. 271 ГК РСФСР). В силу этого же основания, продавец нередко лишен возможности обратить взыскание и на самое проданное в рассрочку имущество: льгота в пользу взыскателя установлена в этом отношении только для кредитных и ссудосберегательных товариществ, коим заложены предметы мертвого или живого инвентаря, приобретенные на полнученную от них ссуду¹⁰⁾.

⁸⁾ На правильной точке зрения стоят Ландкоф (стр. 36) и Раевич (стр. 273). Наоборот, А. М. Винавер полагает, что «закон, исходя из мысли, что лица, покупающие с рассрочкой платежа, обычно принадлежат к числу малолетних, оберегает их интересы, и потому судебный иск о взыскании невнесенной суммы допускается лишь при повторной трехкратной просрочке и притом просрочке трех платежей к ряду» (стр. 70).

⁹⁾ Ландкоф, стр. 38.

^{*)} Пост. Эконо от 18 февраля 1929 г. («С. У.» 1929 г., № 18, ст. 188) в отношении некоторых местностей РСФСР на 1928/29 г. допущено единовременное взыскание всех платежей в случае невзноса двух или хотя бы одного платежа.

См. также пост. ВУЦИК и СНК УССР от 26/V 1928 г. об изменении ст. 5 пост. 5/1 1925 г. о купле-продаже с рассрочкой платежа («С. У.» № 26, ст. 232).

¹⁰⁾ Прим. 2 к ст. 271 ГК (в редакции 11 июля 1927 г.).

Необходимость большей гибкости в этом вопросе диктуется еще и тем, что право расторжения, предоставленное продавцу, фактически оказывается спасительным для покупателя не в меньшей мере, чем для продавца: когда вещь стала для него бесполезна (а именно этим и объясняется нередко неплатеж взносов), ему легче лишиться этой вещи, чем доплачивать за нее; но и в тех случаях, когда обладание ею доставляло ему известную выгоду, обеспечивая средства существования, он нередко предпочтет, чтобы ее отобрал продавец, вернув ему часть взносов, чем чтобы она, по требованию того же продавца, основанному на неплатеже очередных взносов, была отчуждена, нередко за бесценок, в третьи руки, после чего он, лишенный возможности добывать средства к существованию, все-таки будет вынужден продолжать под угрозой дальнейших принудительных взысканий уплачивать взносы. Таким образом, право расторжения, предоставленное продавцу, в конечном счете во многих случаях осуществляется в интересах обеих сторон, служа с точки зрения покупателя до некоторой степени суррогатом того права расторжения, в котором закон отказал покупателю: там, где покупатель не может добиться такого добровольного расторжения, он вынуждает к нему продавца систематическими неплатежами.

II. Перейдем к второму поставленному законом условию, в силу коего право продавца требовать расторжения договора ограничено случаями, когда покупатель оплатил менее 60% покупной цены.

Это условие ни в одном из западно-европейских законодательств не встречается, хотя в литературе неоднократно отмечалась сугубая несправедливость и нецелесообразность отобрания имущества у покупателей, не погасивших ничтожной части покупной цены. Лишь законы Соединенных Штатов Северной Америки содержат аналогичные нашему постановления (см. выше главу II). Равным образом, русский проект 1913 г. считал недопустимым расторжение договора в случаях, когда «просроченные покупщиком платежи, вместе с платежами, причитающимися с него до полной уплаты покупной цены, составляли лишь незначительную ее часть»¹¹). Проект и в этом случае предпочитал предоставить суду возможность индивидуального подхода к каждому отдельному спору. Конечно, такой индивидуальный подход, учитывающий всю совокупность обстоятельств — степень уважительности причин просрочки, вероятность погашения взносов в будущем, хозяйственную необходимость сохранения имущества в собственности покупателя, — дает возможность каждый отдельный случай решать более справедливо, чем то делает закон, который вынужден, дабы охватить все мало-мальски достойные защиты случаи, установить сравнительно низкий процент оплаты, окончательно закрепляющий за покупателем право собственности. Но путь жесткого нормирования, избранный декретом 10 октября, все же практически более правилен: он вносит в отношения сторон полную ясность, в частности, дает покупателю твердое представление о том, до какого момента ему угрожает опасность отобрания вещи и с какого момента она отпадает, и устраняет судебные споры, для которых «каучуковые параграфы», подобные ст. 242 проекта 1913 г., представляют благоприятную почву. Идеальный с точки зрения учета индивидуальных особенностей случая закон должен был бы и другое условие, ограничивающее право уничтожения договора, — просрочку платежей, — также определять не арифметическим признаком (числа

¹¹) Ст. 242, ср. объяснительную записку к проекту, стр. 80.

платежей), а по совокупности обстоятельств дела. Но этого ни одно законодательство не сделало, — очевидно, во имя другого интереса, более существенного, чем интересы индивидуальной справедливости, — интереса четкости правоотношений.

Вполне понятное по своей цели и общему смыслу, примечание к ст. 5 вызывает сомнения неясностью редакции. Закон выражается следующим образом: «Если просроченные покупателем платежи, вместе с платежами, которым срок еще не истек, а равно и причитающимися с покупателя для окончательного расчета, составят в совокупности менее сорока процентов общей стоимости проданного имущества, то в этом случае продавец вправе лишь потребовать от покупателя всей неуплаченной суммы». Возникает вопрос, что следует понимать под суммами, «причитающимися с покупателя для окончательного расчета» сверх «платежей, которым срок еще не истек». Очевидно, к этим суммам следует отнести: 1) проценты по просроченным платежам¹²⁾, хотя в сущности эти проценты, уплачиваемые одновременно с каждым отсроченным платежом, имеют периодический характер и потому также принадлежат к «просроченным платежам» или к «платежам, которым срок еще не истек», а не составляют особой категории «платежей, причитающихся с покупателя для окончательного расчета»; 2) проценты по просроченным платежам, взыскиваемые на основании ст. 110 ГК¹³⁾; 3) другие, могущие лежать на покупателе, платежи, напр., платеж страховых премий, если таковой почему-либо производился продавцом за счет покупателя¹⁴⁾. Под «общей стоимостью» проданного имущества надо, повидимому, понимать опять-таки продажную цену вместе с процентами по рассроченным платежам, хотя бы в договоре эти проценты были показаны отдельно. Это вытекает из цели закона — освободить покупателя от обязанности возврата имущества после погашения большей части его долга, который включает в себя и проценты.

Уничтожение договора происходит простым (внесудебным) заявлением продавца, адресованным покупателю. С момента его получения покупателем договор считается «уничтоженным», и право собственности восстановленным в лице продавца; с этого момента покупатель рассматривается уже, как недобросовестный владелец (см. п. 4 настоящей главы).

На иной точке зрения стоит уже цитированное нами в главе V раз'яснение НКЮ 2 апреля 1925 г., данное Госиздату; «Недопустимо, — говорится в нем, — условие о том, что при неаккуратности подписчика (пропуске трех платежей) дальнейшая доставка многотомного издания прекращается, так как ст. 5 и прим. к ней не предоставляют продавцу права прекращать внесудебным порядком исполнение договора». Требование судебного расторжения имеет, быть может, разумный смысл, так как обеспечивает контроль над правильностью расчета, производимого продавцом с покупателем, но оно не вытекает из закона. Правда, ст. 5 декрета (вслед за ст. 4 закона 1904 г.) говорит не о том, что продавец «имеет право уничтожить договор», а о том, что он «имеет право

¹²⁾ Повидимому, так понимает это указание С. Н. Ландкоф «... Если вся оставшаяся сумма долга по договору (вместе с процентами) составляет менее 40% первоначальной продажной цены» (стр. 36).

¹³⁾ Винавер, стр. 70 (выноска), Раевич, стр. 275.

¹⁴⁾ Прим. к ст. 2.

требовать» (очевидно, от какого-то третьего лица) «уничтожения договора», в отличие, напр., от германского закона, говорящего о праве отступить от договора. Но при отсутствии указания на обязательное обращение к суду, мы не вправе предполагать необходимости такового, тем более, что на практике, при отсутствии разногласий между сторонами, такое толкование все равно осталось бы мертвой буквой¹⁵⁾.

4. Последствия уничтожения договора.

Общий принцип, положенный в основу ст. 5, ясен: уничтожение договора не должно заключать в себе штрафных элементов, а должно влечь те последствия, которые влечет за собою всякое аннулирование договора. — восстановление сторон в прежнем положении. Посмотрим, как принцип этот осуществляется на стороне того и другого контрагента.

1. Продавец.

Продавец возвращает все полученные им платежи. Поскольку закон не содержит оговорки, проценты на эти платежи не начисляются: обязательное начисление процентов предусмотрено Гражданским Кодексом только на случай просрочки (ст. 121)¹⁶⁾.

Само собою разумеется, что продавец не возмещает покупателю убытков, как причиненных самым фактом отобрания вещи (невозможность исполнения заказов, которые подлежали выполнению на отобранном оборудовании), так и связанных с этим отобранием (разборка стены, без которой машина не может быть удалена из помещения): продавец в данном случае «управомочен на причинение вреда» (ср. ст. 403 ГК).

Обязан ли продавец возместить покупателю произведенные последним улучшения? Так как уничтожение договора имеет ретроактивное значение (глава VIII, 2), то вопрос должен разрешаться так, как если бы имел место наем вещи. При этом, поскольку покупатель не предвидел предстоявшего уничто-

¹⁵⁾ Положение это еще не нашло себе подтверждения в судебной практике в отношении ст. 5 декрета 10 октября, но определением Гражданской Касс. Коллегии 14 апреля 1927 г. отсутствие необходимости обращения к суду подтверждено в отношении ст. 225 ГК («Судебная Практика РСФСР» № 8, стр. 7). Того же мнения С. И. Раевич (Еженедельник Сов. Юстиции), 1923 г., № 43, стр. 987) и А. Г. Гойхбарг (Хозяйственное право, изд. 3-е, стр. 198). См. наши «Подряды и поставки в Союзе ССР», изд. 2-е, стр. 171-172.

¹⁶⁾ Формальным обоснованием предложенного в тексте решения вопроса служит общий принцип ст. 59 ГК: продавец, будучи добросовестным владельцем полученных денег, не обязан возвращать доходов, которые он извлек или мог извлечь.

С точки зрения существа дела было бы, быть может, целесообразнее предоставить покупателю право на получение процентов, тем более, что, поскольку продавцом является торговое предприятие, можно исходить из предположения, что эти деньги не лежали у продавца неиспользованными.

Еще более явная несправедливость получается по букве крестьянских обязательств (а возможно, и при применении их на практике): там размер очередных платежей устанавливается в § 1 особо от начисляемых на них процентов за кредит, и с покупателя взыскиваются платежи «вместе с установленными, согласно § 1, и узаконенными процентами», возвращаются же покупателю одни лишь «платежи» (§ 3).

жения договора, правильнее приравнять его к нанимателю, действующему с разрешения наймодавца, и признать за ним безусловное право на соответственное вознаграждение от наймодавца (ст. 178). Ст. 179, касающаяся случая производства улучшений без согласия наймодавца, имеет штрафной характер, ибо в случае невозможности отделения произведенных улучшений она приводит к обогащению наймодавца за счет нанимателя. Наоборот, предлагаемое нами решение может быть принято и в том случае, если считать покупателя добросовестным владельцем, так как оно вытекает и из общих начал о возвращении неосновательного обогащения¹⁷⁾.

Само собою разумеется, что право требовать вознаграждения за улучшения принадлежит покупателю лишь в отношении улучшений, произведенных до предъявления требования об уничтожении договора: с этого момента он уже находится на положении недобросовестного владельца и, следовательно, может притязать лишь на возмещение необходимых затрат (ст. 59, ср. ст. 179 ГК).

Имея, по общему правилу, право на возмещение улучшений, покупатель с тем большим основанием вправе требовать возмещения произведенных им необходимых издержек на поддержание имущества (ст. 159), но, конечно, в тех пределах, в каких они не укладываются в рамки текущих расходов по содержанию имущества, в частности, текущего ремонта (ст. 161).

Украинский декрет особо оговаривает право покупателя на возмещение полезных и необходимых издержек (ст. 6), но не ограничивает его издержками, имеющими капитальный характер, вследствие чего его формулировка может подать на практике повод к недоразумениям.

2. Покупатель.

Более сложным представляется вопрос об обязанностях покупателя при уничтожении договора.

Основная его обязанность — возвращение проданного имущества. В тех случаях, когда такое возвращение невозможно, — потому ли, что предмет договора не находится более в руках покупателя и по причинам юридическим или фактическим не может быть отобран у третьего лица или потому, что имущество погибло, — продавец должен будет удовлетвориться единовременным взысканием всей недоплаченной суммы (ст. 6, см. ниже, глава XI, 4). Это относится в частности, и к тем случаям, когда вещь, проданная в рассрочку, стала неотъемлемой составной частью какой-либо другой вещи (машина введена в оборудование кооперативного предприятия так, что состав-

¹⁷⁾ См. Решения арбитражных комиссий, вып. V, № 204. Против применимости по аналогии ст. 179 высказывается и Раевич (стр. 276), подчеркивающий то глубокое различие, какое имеет место в отношении, проявляемом Гражданским Кодексом к нанимателю и декретом 10 октября — к покупщику.

С точки зрения А. М. Винавера (стр. 70) полезные издержки также подлежат возмещению покупателю, но он не обосновывает это право на возмещение ст. 178, а устанавливает лишь общий принцип, в силу коего «возвращение проданного имущества происходит по общим правилам (см. выше, ГК, ст. 199)». Между тем, ст. 199, устанавливающая последствия расторжения договора покупателем, как таковая, прямого применения к нашему случаю иметь, конечно, не может.

влияет с ним нераздельное целое, скат вделан в телегу¹⁸). Следует предполагать, что, поскольку в этих случаях такое прекращение самостоятельного юридического бытия проданного имущества является необходимой предпосылкой надлежащего его использования покупателем, продавец при продаже согласился на соединение и отказался от предоставленного ему декретом права расторжения договора. Поскольку это присоединение совершено вопреки условий договора, покупатель может быть привлечен к уголовной ответственности по ст. 168 УК, но иск о возврате имущества невозможен.

Вопрос о судьбе вещей, утративших в качестве объектов права свое самостоятельное бытие, вставал и в дореволюционное время¹⁹). Характерно, что там предлагалось иное решение вопроса, — произвести изъятие машин на основании ст. 934 Устава Гражд. Судопроизводства, предусматривавшей право взыскателя «просить суд о разрешении ему произвести за счет ответчика те действия или работы, которые не были совершены сим последним в назначенный судом срок»²⁰). Мы полагаем, что ст. 272 ГК, в силу коей «предметы оборудования фабрик, заводов и мастерских могут подлежать аресту не в отдельности, а лишь при обращении взыскания на предприятие в целом», исключает возможность такого хозяйственно-разорительного способа удовлетворения интересов продавца. Но решающим моментом здесь, как и везде, является, разумеется, не физическая, а экономическая связь: одна физическая связь, при отсутствии экономической, не лишает продавца права требовать выделения вещи, и, наоборот, тесная экономическая связь препятствует такому выделению и при отсутствии физической связанности. Однако, и эту экономическую связь не следует фетишизировать: там, где сохранение связи, создавшейся между оборудованием и зданием, стоит поперек дороги другим экономическим интересам, диктующим какие-то противоположные решения, эта связь расторгается. Так оно и имеет место, напр., в австрийском праве, где невозможность отпустить заводское оборудование в кредит под обеспечение устанавливаемым оборудованием тормозила его приобретение, а, следовательно, и сбыт машиностроительных заводов. Под влиянием потребностей развивающейся тяжелой индустрии, в Австрийское Гражданское Уложение при его последнем пересмотре в 1917 г. было включено следующее постановление: «Если оборудование присоединяется к недвижимости, то оно не рассматривается, как принадлежность, поскольку с согласия собственника недвижимости в ипотечной книге делается отметка о том, что оборудование составляет собственность другого лица... Отметка утрачивает силу по истечении пяти лет со дня ее занесения» (§ 297a)²¹).

¹⁸) Следует полагать, что установка жерновов, продаваемых в рассрочку акц. о-м «Мельстрой», не лишает их характера самостоятельного объекта права, так как они могут быть отделены от мельницы и заменены другими, без ущерба для жерновов и для мельницы. Но «оборудование домовладения», о котором говорит ст. 1 декрета 10 октября, может (но не должно, как полагает И. Браудэ в цит. статье) быть неотделимой составной частью домовладения.

¹⁹) Ср. Винавер, Продажа движимого имущества с рассрочкой платежа в новом проекте обязательственного права («Вестник Права и Нотариата» 1913 г., № 48).

²⁰) Мейчик, Продажа вещей в рассрочку, «Вестник Права и Нотариата» 1913 г., № 35.

²¹) См. о шведском праве Т. Almén, *das skandinavische Kaufrecht*, Bd. I, S. 469—470 и о французском праве—Destors, стр. 88.

При отсутствии такого специального постановления в нашем законодательстве вопрос о признании самостоятельного залогового права продавца на оборудование, установленное в предприятии покупателя, должен быть разрешен в отрицательном смысле *). Такое именно решение получил в уже цитированном определении Верховного Суда по делу завода имени М. Гельца ²²⁾ совершенно аналогичный вопрос о признании самостоятельного права собственности арендатора на оборудование, установленное им на арендованном заводе ²³⁾. При слабом развитии частной промышленности, применяющей машины, и достаточности, во взаимоотношениях государственных органов, вексельного обеспечения, установление в СССР нормы, аналогичной приведенной статье Австрийского Уложения, вряд ли вызывается необходимостью.

Обязан ли покупатель доставить возвращаемое имущество продавцу? По букве закона — обязан: закон говорит не о «выдаче», а о «возвращении» проданного имущества. Такое толкование было бы более правильным и с точки зрения общего принципа восстановления прежнего положения, лежащего в основе постановлений ст. 5 декрета. Однако, при общем льготном для покупателя направлении закона решение это отнюдь не представляется бесспорным.

Помимо возврата имущества, продавец вправе требовать «особой платы за пользование имуществом со дня передачи покупателю по день воз-

*) Пост. ВЦИК и СНК от 22 дек. 1928 г. («С. У.» 1929 г., № 7, ст. 77) установлено законное залоговое право продавца на проданное с рассрочкой платежа имущество.

²²⁾ Определение ГКК ВС РСФСР за 1925 г., № 259. Верховный Суд ссылается при этом не на понятие составной части или принадлежности (ст. 25), а на примечание к ст. 179, в силу коей «улучшения, произведенные арендатором национализированного... предприятия... по истечении срока найма безвозмездно переходят к государству». Ссылка эта не решает вопроса для тех случаев, когда дело касается взыскания, обращенного на оборудование до расторжения договора.

Наоборот, вопрос о признании самостоятельного права собственности за арендатором дома (не завода!) на установленное в нем оборудование должен быть разрешен в положительном смысле. Ср. интересные замечания П. И. Стучки в статье «XIV партийный съезд и советский суд» по поводу переложения на юридический язык резолюции съезда по вопросу об индустриализации страны: «Не ясно ли, что тут нам... предлагается новое экономическое деление... вещей вообще, напр., на средства производства и средства личного потребления и т. д. Я вспоминаю случайный пример из нашей практики, когда возник вопрос в простом, казалось бы, деле следования «принадлежности» главной вещи (по ст. 25 ГК),—дому ли, как жилищу помещению, или бывшему там заводу. Губуд решил тогда вопрос в пользу дома, а мы, в ГКК, тогда уже высказались за преимущество (в Ленинграде) производства» («Еженедельник Сов. Юстиции» 1926 г., № 16).

²³⁾ Следует, однако, отметить, что в другом случае, в коем затронуты были интересы не только арендатора и собственника, но и рабочих арендатора, Пленум Верховного Суда отменил решение ГКК, признавшее право собственности за МСНХ (постановление 25 июля 1927 г., «Судебная Практика РСФСР» № 18, стр. 3). Но это постановление обосновано не догматическими соображениями о сохранении за оборудованием характера самостоятельных объектов права, а тем, что такая точка зрения лишает рабочих и служащих возможности получить удовлетворение, и подкреплена ссылкой на ст. 5 вводного закона; следовательно, оно не может служить основанием для разрешения в том же смысле общего вопроса о праве собственности, поскольку он касается внутренних отношений арендатора и собственника или прав непривилегированных третьих лиц.

вращения продавцу». Плата эта определяется «в размере и по правилам, устанавливаемым по договорам имущественного найма на такое же имущество в данной местности». Остается открытым вопрос о том, может ли эта плата определяться заранее в договоре.

С одной стороны, такое предварительное установление платы имеет то бесспорное преимущество, что устраняет всякую неопределенность, давая покупателю, намеревающемуся прекратить платежи, ясное представление о пределах его обязанностей по отношению к продавцу и устраняя необходимость в обращении в суд при всяком расторжении договора (в Австрии недопущение таких предварительных соглашений явилось одной из главных причин того, что споры из договоров купли-продажи в рассрочку наводняли суды, составляя, например, в судах низшей инстанции одного из рабочих кварталов г. Вены за 1898 г. 90%²⁴⁾ дел.

С другой стороны, в таком предварительном установлении платы таится и большая опасность. При отсутствии общеустановленной для каждой местности наемной платы — предметы, продаваемые в рассрочку, как и вообще движимые вещи, предназначенные для домашнего обихода и ремесла, редко являются объектом найма, — продавец может в большинстве случаев установить ту или другую плату бесконтрольно, в частности, приравнять ее к повременным взносам и, таким образом, избежать возвращения их покупателю²⁵⁾. Юридическая возможность оспаривания такого условия на суде, теоретически совершенно бесспорная, фактически используется покупателем только в редких случаях, обычно же покупатель этому условию подчиняется.

Очевидно, исходя из этих опасений, австрийский закон и объявил всякие подобного рода предварительные соглашения ничтожными (§ 2), даже если они в конкретном случае устанавливают плату, не превышающую обычной нормы. Германский же закон, давая продавцу право на возмещение «ценности предоставленного пользования», воспрещает лишь установление в соглашении, заключенном до осуществления продавцом права отступить от договора, более высоких норм вознаграждения, нежели установленные законом, и допускает последующее заключение такого соглашения²⁶⁾. И швейцарский закон предусматривает только в общей форме уплату «соразмерной» наемной платы (ст. 227), что опять-таки открывает судье недостаточную возможность контроля²⁷⁾, но не обеспечивает интересов покупателя, когда дело не доходит до суда. Своеобразное постановление содержит в себе Общій Кодекс штата Огайо 1910 г.: он не касается вопроса о допустимости предварительного установления размера подлежащей удержанию справедливой компенсации за износ, но устанавливает, что эта компенсация ни в коем случае не может превышать 50% уплаченной суммы, кроме случаев порчи вещи, которая должна быть возмещена²⁸⁾. Русский закон 1904 г. еще в меньшей мере, чем все перечи-

²⁴⁾ Oser, S. 515.

²⁵⁾ Как явствует из определения Сената 1913 г., № 15, компания Зингер определяла недельную плату за пользование в 1 р. 50 к. при цене машины в 60 руб., т. е. стоимость машины окупалась в 40 недель.

²⁶⁾ Допустимость таких соглашений подтверждается мотивами к закону. Ср. Hoffmann, § 2, Anm. 5.

²⁷⁾ Комментарий Oser'a к ст. 227, п. 4.

²⁸⁾ Цит. по Borhardt, Handelsgesetze des Erdballs, Bd. I, T. 1, VIII, S. 118.

сленные, ограждал в этом отношении интересы покупателя, так как не давал никакого указания о способе установления вознаграждения²⁹⁾.

Советский закон нормирует высоту наемной платы, приближаясь к германскому закону, и дает при этом конкретный критерий, но он не идет так далеко, как австрийский закон, в том отношении, что не воспрещает предварительного установления размера вознаграждения в договоре³⁰⁾. Опасность установления чрезмерно высокой наемной платы парализуется, однако, ст. 8, в силу коей, если соглашения «явно превышают обычную для данной местности норму вознаграждения и связаны с использованием стесненного положения покупателя», продавцы несут ответственность по ст. 193 УК.

С того момента, когда допущено было взыскание по сделкам продажи в рассрочку с-х. орудий на основании судебных приказов, предварительное определение платы за пользование в крестьянских обязательствах стало необходимым. Но и независимо от этого, недопущение предварительного установления платы за пользование поставило бы суд в затруднительное положение во всех тех случаях, когда прокатные договоры на данного рода имущество в данной местности не совершаются вовсе или, если и совершаются, то на краткие сроки, имея вследствие этого совершенно иной экономический характер³¹⁾.

Украинский закон, предвидя эти затруднения, предусмотрел возможность определения этого вознаграждения либо способом, установленным в декрете РСФСР, либо «по усмотрению суда, соответственно ценности, свойству и качеству имущества, а также сообразно способу и продолжительности его употребления» (ст. 6).

Может ли продавец требовать вознаграждения за повреждения, причиненные имуществу по вине покупателя? В этом случае его ответственность может быть обоснована аналогией с постановлениями закона о найме (ст. 176 ГК³²⁾).

²⁹⁾ См. по этому поводу Ельшевич, стр. 64.

³⁰⁾ Необходимо строго отличать ту постановку вопроса, которая принята германским законодательством, от той, которую мы находим в австрийском законе: первый воспрещает установление в договоре более высокого вознаграждения, нежели обычное, второй же—всякое предварительное определение вознаграждения за пользование (равным образом, и первоначальный проект германского закона говорил о недопустимости «договорного определения высоты вознаграждения», в то время, как закон говорит «об определении более высокого вознаграждения»). В литературе эти два положения нередко отождествляются, ср., напр., Oser, ст. 227, п. 4, и объяснительную записку Министерства Юстиции, приравнивающую германский закон к австрийскому (стр. 82).

³¹⁾ В вопросе о признании допустимости предварительного соглашения о размере наемной платы мы придерживаемся в настоящее время иной точки зрения, чем ранее высказанная нами в «Правовых условиях торгово-промышленной деятельности в СССР» (сборник изд. Ленгиза, Л. 1925 г., стр. 113).

³²⁾ С. И. Раевич почему-то понимает ст. 176 в том смысле, что она устанавливает ответственность нанимателя и за случайное ухудшение снятого имущества, и отвергает аналогию с этой статьей в силу ее диспозитивного характера и в силу различного отношения законодателя к нанимателю и к покупщику в рассрочку (стр. 275). Но ст. 176, устанавливающая ответственность не только за «произведенное», но и за «допущенное» ухудшение, очевидно, только стремится разграничить случаи сознательного повре-

Возможность субсидиарного применения этих постановлений с формально-догматической точки зрения (как уже указывалось несколько выше по поводу расчетов за улучшения) вытекает из принятой нами конструкции «уничтожения» договора, которое, имея ретроактивное значение, превращает покупателя, считавшего себя собственником, в нанIMATEЛЯ. По существу же необходимость возложения на покупателя ответственности за повреждения вытекает из того, что освобождение его от этой обязанности сделало бы для него чрезвычайно выгодным хищническое использование имущества с последующей приостановкой платежей, имеющей целью побудить продавца к уничтожению договора: в этом случае он оплатит пользование лишь по средним нормам (заранее установленным в договоре), извлекая из него несоразмерно более крупную выгоду. Далее, освобождение покупателя от ответственности за повреждения устранило бы всякий стимул к заботливому сохранению имущества с того момента, когда ему становится ясной невозможность дальнейшего внесения платежей.

На противоположной точке зрения стоит А. М. Винавер, по мнению которого «убытки, причиненные продавцу неисправностью покупателя, возмещению не подлежат. Правило это не может быть отменено соглашением сторон (ст. 8)» (стр. 70). О неправильности такого толкования установленного ст. 8 понятия принудительности применительно к постановлению декрета 10 октября мы уже говорили; но в данном случае ст. 8 вообще никакого отношения к делу не имеет, так как ответственность за убытки вытекает не из договора, а из общих постановлений закона, которые в отношении декрета 10 октября, как закона, изданного «в дополнение общих постановлений Гражданского Кодекса», сохраняют свою силу³³⁾.

В еще более абсолютной форме защищает интересы покупателя С. И. Раевич. Он указывает на то, что «проект Наркомвнуторга, который был в виду у Совнаркома при принятии комментируемого декрета, предусматривал противное — обязанность покупателя возместить продавцу понесенные убытки. Такое расширение ответственности покупателя было Совнаркомом отвергнуто». Отсюда он делает вывод, что «кроме платы за пользование, покупатель не обязан возмещать продавцу... понесенный последним от его неисправности убыток» (стр. 276)³⁴⁾. Мы полагаем, что, помимо шаткости, неизбежно присущей всякому подобному историческому толкованию (оговорка об ответственности за убытки могла быть исключена как потому, что Совнарком хотел отвергнуть всякую дополнительную ответственность покупателя, так и потому, что эта

жадения и повреждения, причиненного по небрежности. Таково единогласное мнение всех комментаторов (комментарий А. Г. Гойхбарга к ст. 176; комментарий Малицкого к той же статье; И. С. Перетерский в «Советском хозяйственном праве» Даниловой, Перетерского и Раевича, стр. 31).

³³⁾ С приведенным утверждением А. М. Винавера плохо вяжется следующий пункт того же комментария: «Уничтожение договора и возвращение проданного имущества происходят по общим правилам (см. выше ГК, ст. 199)», ибо ст. 199 возлагает на покупателя обязанность «вознаградить продавца за ухудшение имущества, кроме такого, которого он (покупатель) не мог предотвратить».

³⁴⁾ В более ранней статье С. И. Раевич, отрицая обязанность покупателя возмещать убыток, причиненный просрочкой, признавал его обязанность возместить обесценение имущества, наступившего по его небрежности («Еженедельник Сов. Юстиции» 1923 г., № 43, стр. 987 и 988). Бовсе отрицает возможность взыскания убытков. В. А. Удинцев (стр. 169).

ответственность предусмотрена общими началами Гражданского Кодекса, а, следовательно, не нуждалась в особом подчеркивании), оно не является убедительным и по существу: закон объявляет недействительными договорные условия, ухудшающие положение покупателя по сравнению с установленным в декрете, но отнюдь не исключает механически действия всех статей Гражданского Кодекса, могущих невыгодно отразиться на покупателе. В частности, о применимости к нему в случае совершения им действий, достойных уголовной санкции, общих норм статей 117, 118 и 403 ГК, С. П. Раевич и сам упоминает несколькими строками ранее (см. выше, глава X, 2). Но закон не дает решительно никаких оснований применять эти статьи при наличии уголовно-наказуемого деяния и отказывать в их применении при наличии одной только гражданской вины. По существу же привлечение к разрешению вопроса о возмещении повреждений общих постановлений ст.ст. 117 и 403, как при наличии, так и при отсутствии уголовного деяния, догматически неправильно, потому что ст. 5 направлена, если не буквально, то по своему общему смыслу, к замене обычных принципов ответственности за вред специальными правилами, более льготными для покупателя; применение этих статей недопустимо и в силу того, что оно привело бы к признанию ответственности покупателя и за ускользнувшую прибыль, а такое полное возмещение убытков было бы неприемлемо уже по одному тому, что оно искусственно стимулировало бы продавца к скорейшему расторжению договора при наличии самонаименее к тому повода, в ущерб интересам покупателя и оборота в целом. Повреждения подлежат возмещению, но не на основании ст. 117 или 403, а на основании ст. 176 ГК.

Что касается повреждения имущества, обусловленного действием случая, то за такое покупатель не отвечает уже в силу того общего принципа, что риск случайной гибели должен падать на собственника, а собственником — ретроактивно — оказывается продавец. Это соответствует также общим началам Гражданского Кодекса (ст.ст. 118 и 403) и вытекает а fortiori из ст. 6 декрета 10 октября: статья эта часть риска случайных повреждений перелагает на продавца даже тогда, когда право собственности остается за покупателем, который и должен был бы нести весь риск. Но в этом случае на продавца переходит право требовать вознаграждения от третьего лица, причинившего повреждение: право на возмещение убытков принадлежит в силу ст. 403 потерпевшему, а таковым — с момента уничтожения договора — является продавец. Равным образом, к нему переходит право на получение страхового вознаграждения. Если же покупатель еще до возврата вещи успел взыскать вознаграждение за убыток или страховое вознаграждение, он, как уже указывалось, обязан выдать такое собственнику вместе со всеми прочими «приращениями» вещи.

О том, что и убытки, которые причинены продавцу уничтожением договора, в частности ускользающая благодаря этому выгода, не подлежат возмещению со стороны покупателя, мы уже говорили³⁵⁾.

³⁵⁾ Ср. Гойхбарг, Хозяйственное право, т. I, изд. 1-е, стр. 198.

Взыскание покупной цены *).**1. Общие положения.**

Осуществление продавцом права уничтожения договора обставлено рядом условий, ограничивающих возможность его использования. На ряду с этими юридическими ограничениями существенную роль играет и экономический момент,—интерес продавца в сохранении договора, который заставляет его не прибегать к расторжению и там, где он вправе был бы это сделать ¹⁾. В этих случаях при просрочке со стороны покупателя нормальным выходом из положения является для него обращение взыскания на имущество покупателя,—на проданные им вещи и любое другое имущество. При этом продавец, по общему правилу, может взыскать только просроченные взносы, и лишь при определенных условиях закон предоставляет ему право взыскивать всю неуплаченную сумму. И в том, и в другом случае первостепенное значение имеет вопрос о том, удовлетворяется ли претензия продавца наравне с требованиями других кредиторов, или он пользуется перед ними правом преимущественного удовлетворения.

Таким образом, мы должны остановить наше внимание, главным образом, на двух вопросах: о праве продавца на преимущественное удовлетворение и о праве одновременного взыскания всей неуплаченной суммы. В связи с первым вопросом необходимо также коснуться обязанности покупателя уведомлять продавца о взысканиях, обращенных на проданное имущество третьими лицами.

Но раньше, чем перейти к этим вопросам, необходимо сказать несколько слов о возможности обращения продавцом взыскания на самую вещь, проданную в рассрочку. Вопрос этот имеет существенное практическое значение, так как вещь, проданная в рассрочку, нередко является наиболее крупной ценностью в имуществе покупателя, и продавец первым делом постарается обратить взыскание именно на нее, тем более, что в случае несостоявшихся торгов он охотно использует право оставить за собою (на основании ст. 315 ГК) вещь, ценность которой он знает и которую он сумеет перепродать. Но нередко проданная вещь становится недоступной для взыскателей, как принадлежащая к орудиям производства, необходимым для профессиональных занятий, или «необходимое орудие сельского хозяйства» (ст. 271, п. «д» и «ж» ГК в редакции 11 июля 1927 г.).

*) 1. Пост. ВЦИК и СНК РСФСР от 22 дек. 1928 г. («С. У.» 1929 г. № 7, ст. 77) установлено законное залоговое право продавца на проданное с рассрочкой платежа имущество.

2. Этим же пост. установлено, что требования продавца удовлетворяются преимущественно перед другими взысканиями, обращаемыми на это имущество, кроме тех, которые, согласно ст. 101 ГК, отнесены к первой очередности.

3. О порядке взыскания по крестьянским обязательствам см. примечание к главе XII под *).

¹⁾ Выбор продавцом того или другого пути — взыскания или уничтожения договора — зависит от многих условий, в особенности же от природы имущества: имущество, относительно малоценное и легко поддающееся износу (книги), лишь в редких случаях будет отбираться продавцом; наоборот, в торговле с. х. машинами и орудиями случаи отобрания чаще, в особенности потому, что при их распределении соблюдается классовый принцип, а обращение взыскания на эти предметы могло бы привести к переходу их к кулацким элементам.

В этом отношении советское законодательство (как и русское дореволюционное) отличается от французского права: согласно ст. 593 Кодекса Гражд. Судопроизводства, вещи, на которые, по общему правилу, не может быть обращено взыскание, могут служить предметом такого по требованию продавца, взыскивающего покупную цену. Здесь проявляется тот же привилегированный характер требований продавца, который во Французском Гражданском Кодексе установлен в отношении покупной цены п. 4-м ст. 2102 Кодекса. Французский закон обнаруживает большую последовательность, так как, допуская отобрание (ст. 1184), он допускает и обращение принудительного взыскания; так как покупатель в обоих случаях утрачивает вещь, то нет оснований не допускать один из них, допуская другой. В советском же законодательстве, допускающем отобрание имущества, обращение на него взыскания не дозволяется. Поэтому следовало бы изъятие, установленное для кредитных и судо-сберегательных товариществ (см. главу X, 3), распространить и на продавцов с.-х. орудий.

Некоторый шаг в этом направлении сделан уже одним из разъяснений Пленума Верховного Суда РСФСР. Оно признало, что «так как трактор заменяет тяговую силу, т. е. рабочий скот, то с.-х. машины коммун и артелей, служащие для сельского хозяйства (а не для промышленных целей), не подлежат описи и продаже за их долги», однако, «за исключением случаев взыскания стоимости самого трактора, отпущенного с.-х. коммуне или артели в кредит, а равно случаев, когда трактор является предметом залога»²⁾. В еще более общей форме этот принцип нашел себе признание в ст. 110 Адм. Кодекса УССР³⁾.

2. Право преимущественного удовлетворения.

Как уже указывалось, интересы продавца в западно-европейском законодательстве обеспечиваются, прежде всего, тем, что он может, буде того пожелает, сохранить за собою право собственности на продаваемое имущество. Благодаря этому, ему приходится опасаться лишь фактического изъятия имущества из обладания покупателя,—его гибели, похищения или растраты; юридически его права ограждены,—не только сам покупатель не вправе распорядиться вещью, но и третьи лица не могут обратиться на нее взыскания.

По советскому праву, переносящему право собственности на покупателя с момента передачи вещи, такое обращение взыскания, как мы видели, возможно. В связи с этим, интересы продавца оказываются плохо огражденными,—освободить имущество от обращенного на него взыскания он не вправе и может только присоединиться к нему, либо, дождавшись трех последовательных неплатежей, уничтожением договора добиться аннулирования торгов и возвращения вещи. При этом, присоединившись к взысканию, он может, как и в случае самостоятельного взыскания, обращенного на проданное имущество, взыскивать лишь срочные платежи и не вправе взыскать платежей последующих. Отсюда естественное стремление каким-либо другим способом оградить интересы продавца.

Наиболее реальным было бы, конечно, признание за продавцом права преимущественного удовлетворения из стоимости проданного имущества. Украинский декрет признал за ним это право в силу закона, российский—не признал (ст. 5)*).

²⁾ Разъяснение 19 апреля 1927 г., «Судебная Практика РСФСР» № 8, ст. 2.

³⁾ «Собр. Узак.» 1927 г., № 63—65, ст. 240.

*) Новый закон РСФСР от 22 декабря 1928 г. также установил залоговое право продавца — см. примечание в начале главы,

3. Обращение взыскания третьими лицами.

В связи с вопросом о получении продавцом удовлетворения из ценности проданного имущества стоит вопрос об уведомлении его об обращенном на это имущество взыскании. Уведомление это должно дать продавцу возможность осуществить все принадлежащие ему права, в частности: 1) присоединиться к производимому взысканию, поскольку покупатель просрочил какие-либо взносы; 2) если торги не состоялись, заявить об оставлении за собою продаваемого имущества (ст. 315 ГК); 3) если покупатель еще никаких взносов не просрочил,—заявить на торгах о принадлежащих ему правах на продаваемое имущество, дабы тем самым обеспечить недобросовестность приобретателя на случай последующего расторжения сделки с покупателем вследствие невнесения им трех последовательных платежей; 4) доказывать фиктивность производимого взыскания, имеющего целью лишить продавца реального обеспечения его претензии.

В силу ст. 4 уведомление должно иметь место «немедленно и, во всяком случае, не позже трех дней со дня получения повестки об исполнении или состоявшейся описи» проданного в рассрочку имущества. Как правильно полагает С. И. Раевич, «последним из указанных способов исчисляется срок, очевидно, тогда, когда опись имела место без предварительной повестки об исполнении»⁴), напр., при бесспорном взыскании недоимок по налогам и сборам и т. п. Таким образом, при посылке повестки срок исчисляется уже со дня ее получения и до описи. Так как между получением повестки об исполнении и составлением описи обычно проходит известный срок, предоставляемый для добровольного исполнения (семь дней, а по искам о заработной плате—три дня, ст. 260 ГК), а от момента составления описи до момента публичной продажи должен, опять-таки, пройти минимальный срок в одну неделю (ст. 303 ГК), то при взысканиях по решению гражданского суда ст. 4 декрета 10 октября, на первый взгляд, дает продавцу срок в 10—14 дней, достаточный для осуществления его прав.

Несколько хуже дело обстоит бы при взыскании недоимок по налогам и сборам, если бы в этом случае НКФ не освободил вовсе проданное в рассрочку и неоплаченное имущество от взыскания⁴): опись арестованного имущества утверждается уфинотделом не позднее трех дней со дня ее составления, а публикация о торгах производится не позже, чем за три дня до таковых, так что между днем описи и днем продажи может пройти только четыре дня⁵).

Еще хуже дело обстоит с другими случаями бесспорных взысканий, напр., при взыскании недоимок по страховым платежам по обязательному окладному страхованию: в этих случаях утверждения описи не требуется (недоимщику предоставляется только право, в случае неправильного ее составления, принести жалобу), а объявление вывешивается не позже, чем за три дня до торгов, так что торги, в случае отказа недоимщика от обжалования, могут иметь место уже через три дня после описи. Поскольку покупателю не вменена в обязанность посылка телеграфного извещения в тех случаях, когда взыскание,—как это часто бывает⁶),—производится не в месте нахождения конторы продавца, легко

⁴) «Еженедельник Сов. Юстиции» 1923 г., № 42, стр. 964.

⁵) См. циркуляр 3 июня 1925 г., № 776 («Еженедельник Сов. Юстиции» № 46, стр. 14—34).

⁶) Ст. ст. 8 и 11 постановления СНК РСФСР 30 января 1925 г. («С. У.» № 12, ст. 77).

может оказаться, что уведомление, посланное на третий день после описи, придет уже после торгов и даже после распределения вырученной суммы, которое при наличии одного взыскания может состояться тотчас после торгов.

Украинский декрет излагает требование об уведомлении продавца в другой редакции, но эта редакция в еще меньшей мере обеспечивает интересы продавца, ибо она приурочивает лежащую на покупателе обязанность уведомления к моменту, «когда ему стало известно или должно было стать известным обращение взыскания на упомянутое имущество», т. е. к моменту описи. Было бы поэтому гораздо правильнее, если бы покупателю было вменено в обязанность сообщать продавцу о всяком взыскании, обращаемом на его имущество, еще до того, как оно конкретизировалось в описи именно на имуществе, приобретенном в рассрочку, тотчас по получении повестки об исполнении⁷⁾.

Помимо этого, даже получив своевременное уведомление покупателя, продавец может только просить об отложении продажи или распределения вырученной суммы впредь до представления исполнительного листа. При этом «судебный исполнитель не вправе отлагать или прекращать исполнения иначе, как по специальному определению суда или по заявлению взыскателя» (ст. 265 ГПК); так как взыскатель, имея в лице продавца прямого конкурента, могущего помешать ему получить полное удовлетворение, большею частью не будет склонен делать такое заявление, то продавцу надо будет успеть до публичной продажи добиться этого частного определения суда и сообщения его судебному исполнителю. При этом и у суда могут возникнуть серьезные сомнения в своем праве приостановить исполнение, так как, по видимому, и к этим случаям должны применяться ст.ст. 113 и следующие ГПК, содержащие исчерпывающий перечень поводов к приостановлению дела, не обнимающий случаев приостановления в интересах третьих лиц.

Помимо этих юридических затруднений, продавец может встретить не менее серьезные препятствия чисто фактического свойства. Он успеет добиться частного определения суда в том случае, если покупатель заявит об имеющемся против него требовании продавцу судебному исполнителю, который в виду такого заявления установит для продажи максимальный допускаемый законом срок (месячный, ст. 303 ГПК). Но, так как покупатель этого заявления делать не обязан⁸⁾, то в большинстве случаев продавец лишен будет возможности в имеющийся в его распоряжении краткий срок как-либо использовать сделанное ему уведомление.

Практическая бесплодность постановления ст. 4 объясняется исторически тем, что в первоначальном проекте эта статья исходила из предположения о сохранении права собственности за продавцом. В этом случае продавец мог бы простым предъявлением своих прав добиться освобождения имущества от ареста (ст. 277 ГПК). Совнарком, устранив из проекта постановление, сохраняющее право собственности за продавцом, не внес надлежащих изменений в тесно связанную с ним ст. 4. Конечно, история декрета 10 октября, объясняя недоста-

7) Особенно часто это имеет место в торговле с х. орудиями, где продавец в нормальном случае вступает в договор не лично, а через комиссионера (нижестоящую кооперативную организацию).

8) Г. Рындыонский считает, что покупатель, «очевидно», должен сделать такое заявление судебному исполнителю (Исполнение судебных решений, изд. 1-е, стр. 227; во втором издании, стр. 81, слово «очевидно» выпущено). Но в законе этого не сказано.

точность постановления, заключающегося в ст. 4, отнюдь не оправдывает этой недостаточности.

Продавец окажется в таком беспомощном положении не только по российскому декрету, но и по украинскому, несмотря на то, что этот последний наделяет продавца законным залоговым правом.

Дело в том, что Гражданский Процессуальный Кодекс, устанавливая обязательное уведомление залогодержателя о дне продажи (ст. 305), не содержит никаких правил, ограждающих его интересы на тот случай, если к моменту продажи заложенного имущества по взысканию третьего лица его требованием не наступил срок⁹⁾. Все попытки «проконструировать» его право досрочного удовлетворения при полном молчании закона заранее обречены на неудачу.

Таким образом, в случае продажи с публичных торгов, права продавца и по украинскому закону ограждены в минимальной степени. Правда, исполнение обязанности уведомления его об обратном взыскании обеспечено уголовным наказанием (см. ниже); но и исполнение этой обязанности отнюдь не гарантирует полного соблюдения интересов продавца. Следовало бы, во всяком случае, возложить на покупателя обязанность заявлять о просроченных им взносах судебному исполнителю. Такое заявление обеспечивало бы интересы продавца в том отношении, что поставило бы покупателя с публичного торга в положение недобросовестного приобретателя¹⁰⁾. Нередко такое заявление побуждало бы взыскателя вовсе не обращать взыскание на данное имущество во избежание проволочек и осложнений, связанных с коллизией его прав с правами продавца. Наконец, обязав покупателя к такому заявлению, закон мог бы переложить обязанность уведомления продавца с покупателя на судебного исполнителя, что в большей степени гарантировало бы сообщение продавцу всех тех сведений, которые ему необходимы для того, чтобы принять надлежащие меры к ограждению своих интересов (имя и адрес судебного исполнителя и взыскателя, сумма взыскания, день продажи). Надлежащее же выполнение этих требований покупателем (в особенности в части сделок с с.-х. орудиями) вряд ли осуществимо, даже если распространить уголовную санкцию с случаев несообщения и на случаи ненадлежащего сообщения (просроченного, неверного или неполного).

Обязанность заявления об имеющемся договоре купли-продажи в расрочку судебному исполнителю, не будучи установлена в законе, конечно, может быть введена в условия договора (см. главу V, п. 3)^{10а)}. Однако, поскольку исполнение этой обязанности не обеспечивается уголовным наказанием, такое условие будет нормой без санкции, тем более, что и убытков, причиненных неисполнением этой обязанности, продавец, повидимому, взыскать не может.

Остается еще сказать несколько слов об уголовном наказании, установленном на случай неупоминания продавца. Такое неупоминание приравни-

⁹⁾ Такие нормы установлены только специальными декретами для некоторых привилегированных категорий залогодержателей, напр., банков, ср. § 55 Устава Центрального Сельскохозяйственного Банка, утвержденного 29 июня 1927 г. («Собр. Зак.» № 42, ст. 426), и для случаев объявления должника несостоятельным (п. «д» ст. 327 ГПК).

¹⁰⁾ Это предложение выдвигалось уже в дореволюционной литературе (Бутовский, «Журнал Министерства Юстиции» 1915 г., № 10, стр. 109).

^{10а)} Эта обязанность была предусмотрена в п. 10 приводимого Ландкофом (стр. 64) формуляра о-ва «Село-техника».

бається так же, как и продажа и залог купленного в рассрочку и неоплаченного имущества, к растрате (ст. 168 УК), поскольку оно повлекло за собою «продажу имущества с имущественной выгодой для покупателя в виде, напр., полного или частичного освобождения покупателя от задолженности его третьему лицу» (ст. 4). Оговорка эта, очевидно, исходит из предположения, что такая имущественная выгода не всегда имеется налицо: продавец может каким-либо иным способом осведомиться об обращении взыскании (напр., прочитав публикацию о предстоящей публичной продаже) и оградить свои интересы в той слабой мере, в какой это возможно (присоединиться к взысканию).

Украинский закон условием применения уголовной санкции ставит «продажу имущества с ущербом для продавца или оставление его за кредиторами вследствие несостоявшихся торгов» (ст. 4). Здесь, повидимому, предполагается, что самая продажа имущества, к которой продавец в рассрочку не может своевременно присоединиться, влечет за собою ущерб для продавца. С изложенной выше точки зрения, в силу которой продавец вправе потребовать возврата имущества после трех неплатежей, несмотря на состоявшуюся продажу имущества с публичных торгов (или оставление его на торгах за кредиторами), такой ущерб может возникнуть лишь впоследствии — после покрытия 60% стоимости, отрезающего возможность поворота договора.

Независимо от этого, нам казалось бы, что, если уже устанавливать уголовное наказание, то следовало бы обусловить его самым фактом неведения продавца: возможные последствия этого неведения — выгода для покупателя или ущерб для продавца — должны были бы быть irrelevantны, поскольку они не входят и в состав понятия «растраты», как его устанавливает ст. 168 УК¹¹⁾.

4. Досрочное взыскание.

По общему правилу продавец, обращая взыскание на проданное имущество, вправе удержать лишь срочные, но не все невыплаченные платежи. Единовременное взыскание допускается законом в двух случаях: 1) просрочки трех последовательных взносов*), если недоплаченная сумма составляет менее 40% общей стоимости имущества (ст. 5), и 2) «уничтожения, утраты или существенной порчи данного имущества» (ст. 6).

Могло бы показаться странным, что декрет 10 октября, допуская при неуплате трех взносов до покрытия 60% покупной цены уничтожение договора, т. е. более тяжкое последствие, не допускает в этих условиях единовременного взыскания недоплаченной части покупной цены, а допускает его лишь после оплаты 60% таковой. Но это имеет свой резон. С одной стороны, единовременное взыскание 20% или 40% не так разорительно, как взыскание 60 или 80%. С другой, — право единовременного взыскания предоставлено про-

¹¹⁾ Также С. И. Раевич («Еженедельник Сов. Юстиции» 1923 г., № 42, стр. 964).

*) Единовременное взыскание всей недоимочной суммы пост. ВЦИК и СНК от 18 февраля 1929 г. («С. У.» № 18, ст. 188) допускается в случае невзноса одного платежа (или двух — в отношении бедноты) за сел.-хоз. машину или орудие. Правда, это правило издано для 1928/29 г. и распространено только на некоторые местности РСФСР: Авт. Башкирская и Казакская ССР, Сибирский край, Н.-Волжский край, Средне-Волжская обл. и Уральская обл.

давцу лишь в виде суррогата права уничтожения договора, которое после уплаты 60% покупной цены было бы в большинстве случаев хозяйственно нецелесообразно (имущество к этому времени успело уже нераздельно слиться с хозяйственной массой покупателя, и разрыв оказался бы настолько болезненным, что стремление оградить интересы продавца не могло бы его оправдать, да и продавец, с прогрессирующим износом вещи, все менее заинтересован в получении вещи в натуре). Помимо этого следует, как мы уже указывали, признать, что если в конкретном случае единовременная уплата всей недоплаченной суммы, хотя бы она составляла 80% покупной цены, для покупателя осуществима и более выгодна, чем уничтожение договора, он вправе произвести такую уплату и предотвратить этим уничтожение договора (см. главу IX, п. 4).

Может ли быть допущено единовременное взыскание неуплаченных взносов и в других случаях на основании соглашения сторон, напр., в случае просрочки трех взносов, если недоплаченная сумма составляет более 40%, в случае переезда покупателя, в случае использования вещи не в соответствии с ее назначением или условиями договора и т. д.?

По германскому и австрийскому праву такое взыскание, как мы уже указывали, допускается только при наличии двукратного неплательца, а германский закон прибавляет дальнейшее ограничение: просроченная сумма должна составлять не менее $\frac{2}{10}$ стоимости проданного имущества. Наоборот, скандинавские законы вовсе не допускают досрочного единовременного взыскания¹²⁾. В дореволюционном русском праве также не возникало сомнений в том, что единовременное взыскание допустимо только в случае, предусмотренном законом, — уничтожения, утраты или порчи проданного имущества. В РСФСР взгляд о недопустимости единовременного взыскания на основании соглашения сторон был высказан НКЮ: «допустить единовременное взыскание всей непоплаченной суммы платежей в тех случаях, когда эта сумма представляет более 40% общей стоимости проданной вещи, было бы ухудшением положения покупателя (напр., когда ему единовременно надо было заплатить 90% стоимости проданной вещи)»¹³⁾. С этой точкой зрения нельзя не согласиться: допущение условия о единовременной оплате вне случаев, предусмотренных законом, означало бы произвольное расширение ограничительного постановления ст. 6.

О первом из случаев досрочного единовременного взыскания, предусмотренных в законе, — при неуплате трех последовательных взносов, — мы говорили выше при анализе основного постановления ст. 5 (гл. X, п. 2)). Здесь мы должны остановиться лишь на втором случае, предусмотренном ст. 6. Условия для ее применения следующие:

1. Уничтожение, утрата или существенная порча проданного имущества. Под понятие «утраты» подойдет похищение или потеря имущества, но не подойдет, по общему правилу, отчуждение или передача в пользование в третьи руки, однако, кроме тех случаев, когда такая передача, по той или иной причине, делает вещь недосягаемой для продавца (напр., при продаже

¹²⁾ Ландкоф, стр. 38.

¹³⁾ Цит. разъяснение Госбанку 2 апреля 1925 г. (Гражданский Кодекс под ред. Александровского, изд. 2-е, стр. 571).

имущества случайному покупателю, которого покупатель в рассрочку не может указать)¹⁴⁾.

2. Ответственность покупателя за произошедшее уничтожение, утрату или порчу. Если одно из этих последствий наступило «вследствие обстоятельств, за которые он не отвечает», но не только не обязуется к немедленной оплате, но «освобождается от уплаты всей еще неуплаченной суммы» (см. главу IX, п. 2). В этом—отличие советского закона от закона 1904 г., который предоставлял продавцу право требовать одновременной уплаты всей неуплаченной суммы во всех случаях уничтожения, утраты или существенной порчи неоплаченного имущества, в полном соответствии с принципом *casum sentit dominus*.

Само собою разумеется, что случайная порча освобождает покупателя от оплаты дальнейших взносов лишь постольку, поскольку они не превышают наступившего благодаря ей обесценения имущества. Если невнесенная сумма составляет 300 рублей, а обесценение имущества—всего только 100 рублей, то покупатель, конечно, обязан погасить 200 руб. на прежних условиях¹⁵⁾. Иначе решает этот вопрос С. Н. Ландкоф (стр. 40): по его мнению, здесь должны быть сопоставлены не неоплаченная часть покупной цены с обесценением имущества, а сумма внесенных уже платежей со стоимостью вещи в испорченном виде. Но это сопоставление лишено всякого разумного основания. Защищаемый нами расчет вытекает из недопустимости неосновательного обогащения покупателя за счет продавца, которое имело бы место при освобождении покупателя от уплаты суммы большей, нежели та, на которую он потерпел ущерб. Наоборот, С. Н. Ландкоф без всяких оснований вводит в расчет стоимость имущества в обесцененном виде. Стоимость эта почти всегда будет меньше разницы между продажной ценой и суммой, на которую причинен ущерб, так как имущество, во-первых, могло быть переоценено при совершении сделки вследствие того риска, который брал на себя продавец при кредитовании покупателя, а, главное, должно было потерять в цене не только в силу этого ущерба, но и в результате износа. Поэтому, по расчету Ландкофа, продавцу сплошь и рядом не будет причитаться ничего там, где по нашему расчету покупатель должен будет ему доплатить. Для ясности возьмем следующий пример:

Наш расчет:	Расчет С. Н. Ландкофа.
Вещь продана за 400 р.	Вещь продана за 400 р
Внесено 200 »	Стоимость к моменту продажи 350 »
Не доплачено 200 р	Стоимость к моменту порчи 300 »
Обесценение вследствие порчи 100 »	Обесценение вследствие порчи 100 »
Доплата 100 р.	Стоимость в испорченном виде 200 р.
	Внесено 200 »
	Доплата 0 р.

Казалось бы, не может быть сомнения, что единственно правильным расчетом является приведенный на левой стороне: не может же такое случайное событие, как порча вещи, переложить бремя износа на продавца и заставлять

¹⁴⁾ С. И. Раевич считает, что продажа в третьи руки всегда должна быть приравнена к уничтожению проданного имущества (Комментарий, стр. 276, «Промышленность и право», сборник статей, 1925 г., стр. 71).

¹⁵⁾ Ср. Винавер, стр. 72.

его отказываться от той надбавки к цене за наличные, которую он производил при продаже в рассрочку.

3. К этим двум условиям российский закон прибавляет еще третье: уничтожение, утрата или порча имущества влекут за собою обязанность немедленной оплаты лишь «при условиях, не подпадающих под действие ст. 3 (отсутствие корыстной цели и т. п.)».

Ограничение это, повидимому, основано на недоразумении: ст. 3 совершенно не касается гражданско-правовых последствий уничтожения, утраты или порчи, вызванных покупателем с корыстной целью. Поэтому при применении этого ограничения окажется, что уничтожение, не преследующее корыстной цели, а произведенное по небрежности покупателя, влечет за собою немедленную уплату всей недоплаченной суммы, уничтожение же, произведенное с корыстной целью, может повлечь за собою уголовное наказание, но никаких невыгодных гражданско-правовых последствий не вызывает. Так как такой вывод был бы явно абсурден, то приходится толковать слова «при условиях, не подпадающих под действие ст. 3», не в том смысле, что в этих случаях продавец не вправе потребовать единовременной уплаты всей покупной цены, а в том, что в этих случаях не наступает предусмотренная ст. 3 уголовная ответственность¹⁶⁾. Украинский закон поступил совершенно правильно, исключив эти слова.

Вполне целесообразна и другая поправка, внесенная украинским декретом: он не фиксирует твердого права продавца на единовременное взыскание всей неуплаченной суммы, а предоставляет суду установить сроки оплаты по своему усмотрению (ст. 7). Действительно, единовременное взыскание, диктуемое интересами продавца, нередко может оказаться фактически неосуществимым, и в этих случаях целесообразнее его рассрочка по суду, чем безрезультатное обращение взыскания на имущество должника. В то же время срок, установленный судом, может быть много короче, чем первоначальные договорные сроки.

По мнению С. Н. Ландкофа, ст. 7 украинского декрета, предоставляющая продавцу право «потребовать от покупателя уплаты всей остальной неуплаченной суммы в сроки, указанные в договоре или установленные судом», открывает суду возможность как сокращения сроков по ходатайству продавца, так и их удлинения по ходатайству покупателя, основанному, напр., на том, что гибель имущества, хотя и произошедшая по его небрежности, лишила его средств своевременной оплаты платежей, так как это имущество служило для него источником заработка (стр. 39). С этой точки зрения получился бы следующий ряд возможных комбинаций:

- 1) имущество погибло вследствие действия случая,—обязанность вносить платежи отпадает;
- 2) имущество погибло вследствие небрежности покупателя,—обязанность вносить платежи отсрочивается;
- 3) имущество погибло вследствие умысла покупателя,—обязанность вносить платежи приближается.

Но мы полагаем, что такое толкование, хотя и согласное с буквою ст. 7, не может быть принято: статья получает тогда в первой ее части характер нормы, устанавливающей льготу для покупателя, виновного в небрежности, повлекшей за собою уничтожение, утрату или порчу вещи. Между тем, именно

¹⁶⁾ Повидимому, также толкует ст. 6 Винавер, стр. 71 и 72. Буквального толкования придерживается Раевич, стр. 276.

в этих случаях нет оснований давать ему льготу, и, наоборот, такая льгота может быть уместна в ряде других случаев, не связанных с уничтожением, утратой или порчей вещи, например, в случае длительной болезни покупателя и т. д. В отдельных таких случаях, если бы суд признал необходимым предоставить покупателю рассрочку, он мог бы это сделать в общем порядке ст. 182 ГК.

Поскольку взыскание неуплаченной суммы в случае уничтожения, утраты или порчи имущества по украинскому закону может иметь место и не одновременно, возможен случай, при котором покупатель уже после определения суда просрочит три вноса, вследствие чего в лице продавца возникнет право требовать уничтожения договора. Так как в этом случае покупатель не в состоянии возратить имущество в натуре, он обязан выплатить ту стоимость, которую оно имело бы при нормальном его использовании к этому моменту, с прибавлением платы за пользование и зачетом встречного требования о возврате всех уплаченных взносов, на общем основании ст. 6 украинского закона.

С. Н. Ландкоф разрешает этот вопрос иначе (стр. 40): по его мнению, покупатель должен в этом случае лишь произвести одновременную уплату всей суммы долга. Но такое решение вопроса не вытекает из закона. Предположенная нами замена имущества его денежным эквивалентом является обычной при невозможности удовлетворения вещного иска в натуре (ср. ст. 59, в силу коей «собственные в праве... требовать... возвращения или возмещения всех доходов, ст. ст. 406, 275 и 403 ГК), в то время как решение Ландкофа произвольно заменяет требование имущества требованием о покрытии его покупной цены, которая, смотря по обстоятельствам, может быть больше или меньше стоимости имущества, а в большинстве случаев, конечно, оказывается именно выше его действительной стоимости, поскольку она покрывает проценты за рассрочку и за риск и включает в себя коммерческую прибыль продавца. Таким образом, такая доплата вместо возврата вещи в натуре или в денежном ее эквиваленте большей частью повлекла бы неосновательное обогащение продавца за счет покупателя.

В том случае, когда покупная цена не включает процентов за рассрочку, покупатель, уплачивая часть взносов вперед, разумеется, не обязан платить по ним процентов. Но как быть в том случае, когда покупная цена и рассроченные взносы уже включают в себя эти проценты, так что особо их размер не устанавливается? Мы полагаем, что покупатель может требовать соответственного уменьшения покупной цены. Ст. 112 ГК, в силу коей «право на вычет процентов за остающееся до срока время принадлежит» должнику «лишь в случаях, предусмотренных законом или договором», к данному случаю неприменима (даже по аналогии), так как речь идет не о добровольной досрочной уплате долга (см. главу IX, п. 4), а о досрочном его взыскании. Устанавливать разницу в практических последствиях между случаями слитного и раздельного указания покупной цены за наличные и процентов за рассрочку нет никаких хозяйственных оснований¹⁷⁾.

¹⁷⁾ Такое разрешение вопроса устраняет ту несообразность, что продавец, получая досрочно полную цену вещи, выигрывает на гибели имущества, — несообразность, которая служит одним из мотивов, оправдывающих изменение, внесенные украинским законом (см. Ландкоф, стр. 41). На это обстоятельство указывалось и в дореволюционной литературе (см., напр., Бессонов, стр. 180).

Во всех приведенных рассуждениях мы исходили из предположения, что уничтожение, утрата или порча имущества не компенсируются страховым вознаграждением. О тех последствиях, какие наступают при наличии такой компенсации, мы говорили выше (см. главу IX, п. 2).

ГЛАВА XII.

Крестьянские обязательства*.

1. Экономическое значение.

Договоры купли-продажи в рассрочку сельскохозяйственных машин и орудий облекаются в особую юридическую форму так наз. крестьянских обязательств. Появление их обусловлено тем, что организации по машиноснабжению, не имея достаточных собственных оборотных капиталов, могли предоставлять своим покупателям долгосрочный кредит только при условии получения кредита в банках, банковский же кредит, в свою очередь, требовал обеспечения. То обеспечение, которое обычно используется промышленными и торговыми организациями, продающими в кредит и желающими заранее учесть будущие поступления от покупателей—покупательские векселя, в данном случае использовано быть не могло; присущие вексельному праву строгость и формализм вызвали бы в непривычной к ним крестьянской среде множество недоразумений, что, в конечном счете, привело бы к смягчению той суровости, которая до сих пор неизменно характеризовала судебную практику по вексельным делам, а тем самым и к некоторому общему потрясению прочности банковского оборота, в наших условиях (при ограниченности круга предметов, могущих служить реальным обеспечением) в значительной мере держащегося на вексельных операциях. Неприемлемо было бы положение, в силу коего крестьянин, напр., не мог бы предъявить лицу, требующему с него взноса платежей, возражений, основанных на недоброкачественности вещи (ст. 10 Положения о векселях), а должен был бы беспрекословно уплатить по векселю и затем лишь искать убытков с продавца.

*) Следует иметь в виду, что глава XXIV ГПК о выдаче судебных приказов по актам ныне отменена целиком («С. У.» 28 г. № 11, ст. 97; «С. У.» № 93, ст. 603).

В настоящее время по документам, выдаваемым крестьянами, коллективными крестьянскими хозяйствами кооперативными организациями государственным органам, кредитным учреждениям и кооперативным организациям при покупке в рассрочку семян, скота, материалов, сел.-хоз. машин, орудий и прочего сел.-хоз. инвентаря нот конторы совершают исполнительные надписи (п. «л» ст. 47 пол. о госнотариате РСФСР в редакции пост. ВЦИК и СНК РСФСР от 9 июля 1928 г.—«С. У.» 29 г. № 88, ст. 577).

Кроме того, пост. ВЦИК и СНК РСФСР от 18 февраля 29 г. («С. У.» 29 г. № 18, ст. 183) на 1928/29 г. в отношении некоторых местностей РСФСР: Казакской и Башкирской Авт. ССР, Сибирского края, Нижне-Волжского края, Средне-Волжской обл. и Уральской обл. установлено, что платежи за купленные с рассрочкой сел.-хоз. машины и орудия взыскиваются учреждениями сел.-хоз. кредита в беспорочном порядке, установленном для взимания налогов.

См. также инструкцию НКВД № 68 и НКЮ № 16 от 6 марта 29 г. по применению пост. ВЦИК и СНК РСФСР от 6 марта 29 г. («ЕСЮ» № 13—29 г.).

С другой стороны, прием крестьянских векселей оказался бы затруднительным и для снабжающих организаций: при малограмотности крестьянского населения и отсутствии нужных навыков даже у агентов торгующих организаций можно было ожидать того, что большой процент векселей не удовлетворял бы формальным требованиям Положения о векселях и не принимался бы банками к учету.

Таким образом, сама жизнь выдвигала необходимость создания какой-то промежуточной формы обязательств, которая, обладая подобно векселю облегченной оборотоспособностью, не представляла бы столь жестких требований к выдающему их лицу в отношении порядка их составления и не связана была бы со столь большим ригоризмом в отношении должника при осуществлении кредитором вытекающих из этого обязательства прав.

Такой именно формой и явилось крестьянское обязательство, созданное постановлением ВЦИК и СНК 11 августа 1924 г.¹⁾ (на Украине—селянское обязательство, легализованное постановлением ВУЦИК и СНК 18 января 1925 г.²⁾. Подобно векселю, оно «может быть передаваемо по передаточным надписям», при чем для того, чтобы эту передачу не только легализовать формально, но и сделать экономически приемлемой для цессионария, закон устанавливает, что: 1) «надписатели несут солидарную ответственность наравне с покупателями машин» (ст. 4), 2) взыскание по этим обязательствам производится в порядке судебного приказа (ст. 5).

Конечно, и эта облегченная форма векселя не могла вкорениться в оборот без трений: даже и для нее те лица и организации, которым приходится составлять и принимать эти обязательства, оказываются недостаточно грамотными. Поэтому первое время весьма значительное количество этих обязательств браковалось банками при приеме в учет, оседа в портфелях торгующих организаций. Это обстоятельство явилось одной из причин того, что у одного только Госсельсклада к концу 1924/25 г. таких обязательств накопилось на сумму около 9.000.000 руб. (при общей сумме продажи за тот же год в 70—80 млн. руб.). Крестьяне, привыкшие вносить последующие взносы там же, где они совершали покупку, очень часто оказывались в просрочке не из-за нежелания или невозможности платить, а из-за того, что они пытались платить там, где платеж от них не принимали. Общества сельскохозяйственного кредита, с своей стороны, не предупреждали покупателей о наступлении сроков,— формально они не обязаны были этого делать и заинтересованы в этом не были, так как предпочитали иметь дело с надписателями. Вследствие этого число просрочек возрастало еще более. Во всех этих случаях ответственность падала на машиноснабжающие организации. Но, производя платежи держателям обязательств, организации эти зачастую не могли использовать своего права регресса против покупателей, так как подлинные обязательства оставались в руках держателей до полного погашения всех платежей.

Постепенно часть этих дефектов была устранена. В частности, была допущена замена обязательств, по коим требование о платеже представлялось надписателю, другими обязательствами, со сроками не позднее сроков возвращаемых

¹⁾ «Собр. Узак.» 1924 г., № 70, ст. 693.

²⁾ «Собр. Узак. УССР» 1925 г., № 2, ст. 12.

обязательств³⁾. Но и сейчас оборот крестьянских обязательств наталкивается на немалые затруднения, практически тем более существенные, что крестьянские обязательства являются основной формой, в которую облекается подавляющее большинство сделок купли-продажи в рассрочку сельскохозяйственного инвентаря. В частности, до последнего времени общества сельскохозяйственного кредита нередко принимали к учету только обязательства коллективных крестьянских хозяйств, отказывая в приеме обязательств крестьян-единоличников⁴⁾.

2. Юридическая природа.

Вопрос о юридической природе крестьянских обязательств, казалось бы, не должен вызывать никаких разногласий. Это, конечно, не заемное обязательство; это и не вексель. Крестьянское обязательство—лишь особая форма обязательства из договора купли-продажи в рассрочку, установленная законом в целях придания ему оборотоспособности.

Это положение необходимо подчеркнуть потому, что в литературе встречается тенденция приравнять крестьянские обязательства к векселям. В частности, С. Н. Ландкоф склонен признать целесообразность допущения протеста этих обязательств со всеми вытекающими из протеста последствиями: посылка повесток всем обязанным по обязательству, начало течения давностного срока (стр. 46). Но для этой «аналогии» закон не дает ни малейшего повода. Если бы законодатель желал приравнять крестьянские обязательства к векселям, он бы это и сделал. Между тем, для такого приравнения не было и нет необходимой хозяйственной почвы, и следует признавать за крестьянскими обязательствами лишь те особенности векселя, которые им предоставлены законом.

В частности, необходимо отметить, что если при выдаче векселей по сделке купли-продажи в рассрочку возникает предположение, не новируют ли они этой сделки (см. главу VI, 7), то в отношении крестьянских обязательств такие сомнения были бы совершенно беспочвенны, так как они содержат в себе не только прямое указание правооснования (causa), но и полное изложение условий договора, и на самом же обязательстве, в целях ликвидности расчета, делаются отметки о платежах.

3. Форма крестьянского обязательства.

Так как крестьянскому обязательству необходимо было придать оборотоспособность, то в отступление от общего правила ст. 2 декрета 10 октября доказательная сила придана только экземпляру обязательства, находящемуся в руках у продавца; покупателю выдается лишь копия обязательства (ст. 1 постановления 11 августа 1924 г.⁵⁾. Но, в отличие от векселя, закон, устанавливая обязательную форму крестьянских обязательств (ст.ст. 1, 7), не предъявляет к самому тексту крестьянского обязательства никаких формальных тре-

³⁾ Розе, Учет крестьянских обязательств и финансирование машиноснабжения, «Сельскохозяйственная Жизнь» 1926 г., № 16. Ср. циркуляр Наркомзема № 5217 в официальном отделе того же номера, стр. 9.

⁴⁾ Розе, Итоги деятельности Госсельсклада и его очередные задачи «Сельскохозяйственная Жизнь» 1927 г., № 2.

⁵⁾ Украинский закон (ст. 1) оговаривает, что копия подписывается продавцом.

бований, несоблюдение которых лишает бы обязательство присвоенной ему законом силы, так что, напр., неуказание места и времени его составления не лишает его оборотоспособности. Циркуляром НКЮ 1 июля 1926 г. установлено типовое крестьянское обязательство.

В связи с вопросом о форме следует еще упомянуть о некоторых льготах, установленных для совершения крестьянских обязательств:

1) засвидетельствование подписей оплачивается по льготному тарифу (25 к. вместо 50)⁶⁾;

2) крестьянские обязательства освобождаются от нотариального удостоверения, независимо от суммы, на которую они выписаны⁷⁾.

4. Суб'екты.

Крестьянские обязательства могут выдаваться крестьянами и коллективными крестьянскими организациями. Под крестьянами (термин нашему земельному законодательству неизвестный) следует, повидимому, понимать трудовых землепользователей, под коллективными крестьянскими организациями, — как с.-х. коммуны и артели, так и с.-х. коллективы⁸⁾.

Принимать крестьянские обязательства по российскому декрету формально вправе, очевидно, не только государственные и кооперативные организации, но и частные лица. Иначе дело обстоит в УССР, где селянские обязательства могут выдаваться только государственным и кооперативным организациям⁹⁾.

5. Юридическая сила

Типовое крестьянское обязательство оговаривает солидарную ответственность надписателя в тексте передаточной надписи. Несомненно, однако, что эта солидарная ответственность наступает в силу закона и в тех случаях, когда она особо не оговорена. Но за надписателем следует признать право оговорить свою безответственность, подобно тому как это допускается вексельным правом («без оборота на меня»). Конечно, такое сложение ответственности в практике будет чрезвычайно редким.

Так как крестьянское обязательство не имеет абстрактного характера, то предъявление со стороны ответчика возражения, парализующего цедированное право продавца (напр., возражения о недостатках вещи, уменьшающих покупную цену, о случайной гибели вещи, освобождающей покупателя от дальнейших платежей по силе ст. 6 декрета 10 октября), лишает держателя обязательства возможности взыскать требуемую сумму не только с должника, но и с надписателя: надписатель отвечает перед ним, но уже не из данного обязательства, а на основании ст. 202 ГК в порядке особого иска.

⁶⁾ Ст. 19 таксы оплаты нотариальных действий, утвержденной постановлением СНК РСФСР 29 июля 1927 г. («Собр. Узак.» № 78, ст. 532).

⁷⁾ Ст. 3 постановления 11 августа 1924 г.

⁸⁾ Ср. ст. 42 и прим. 2-е Зем. Кодекса. В украинском законе содержится следующий перечень коллективных крестьянских организаций: машинные товарищества, земледельческие артели, коммуны, комитеты незаможных селян, сельскохозяйственные кооперативы производственного характера.

⁹⁾ Ст. 1 постановления 5 января 1925 г., ср. ст. 210 ГК УССР в ред. 29 сентября 1926 г. В отличие от векселей, крестьянские обязательства не могут выдаваться смешанным обществам.

Что касается исполнения в порядке судебного приказа, то необходимо отметить, что приказ этот может иметь своим предметом не только взыскание денежной суммы, но и возврат самой вещи (см. п. 4 типового обязательства).

6. Оценка крестьянских обязательств с правовой точки зрения.

Система крестьянских обязательств, внося значительное облегчение в положение продавца, неизбежно ухудшает положение покупателя. Мы уже указывали на одно сравнительно малосущественное ухудшение: вручаемый ему экземпляр договора не имеет силы подлинника. Более существенными являются некоторые другие особенности.

1. Покупатель, выдавший крестьянское обязательство, в отличие от векселедателя, сохраняет все возражения, возникшие против продавца, и в отношении третьих лиц. С материально-правовой точки зрения он находится не в худшем положении, чем всякий другой купивший в рассрочку. Но в процессуальном отношении он поставлен в несравненно менее благоприятное положение: судебный приказ, имеющий силу исполнительного листа (ст. 255 ГПК), приводится в исполнение немедленно, покупатель же имеет лишь право обжаловать его в общем кассационном порядке в высшую инстанцию*. Таким образом, если только держатель крестьянского обязательства не согласится добровольно на отсрочку исполнения, ко времени разрешения дела в губернском суде принудительное взыскание окажется осуществленным, проданное в рассрочку имущество—возвращенным продавцу и т. д. В таких условиях покупатель, понятно, только в редких случаях сможет фактически воспользоваться принадлежащими ему возражениями.

Таким образом, оставаясь с материально-правовой точки зрения каузальным, крестьянское обязательство становится в процессуальном отношении абстрактным. Такое решение вопроса лишний раз свидетельствует о своеобразном характере советских законов о купле-продаже в рассрочку, ограждающих на ряду с интересами покупателя и интересы продавца.

2. В то время, как при обычной цессии cedent обязан уведомить о таковой должника, и только с получением этого уведомления должник теряет право чинить платеж cedentu, крестьянские обязательства, повидимому, могут переходить из рук в руки без какого-либо уведомления должника. Правда, форма этих обязательств предусматривает отметку о всяком платеже на подлинном обязательстве, которое, таким образом, в каждый данный момент дает полное представление о состоянии расчетов покупателя с продавцом. Но отсутствие такой отметки не делает платежа несостоявшимся. В этих случаях возможна коллизия прав, в результате которой покупатель, при должной энергии и настойчивости, может, конечно, выиграть спор, но фактически нередко окажется в убытке, в особенности благодаря отмеченному выше процессуально-абстрактному характеру крестьянского обязательства.

На ряду с перечисленными неудобствами, возникающими для покупателя, крестьянские обязательства порождают неудобства и для продавца. При неплатеже кредитующая организация, как мы уже указывали выше, в большин-

*) Этот порядок изменен — см. об этом примеч. в начале настоящей главы.

стве случаев вынуждена будет обратиться к цеденту¹⁰⁾, цедент—к своему праводателю и т. д., пока обязательство таким путем не возвратится к продавцу¹¹⁾. Но этот последний может потерпеть большие убытки, чем он потерпел бы, если бы обязательство оставалось в его руках, так как он, быть может, раньше принял бы меры к возвращению имущества, к привлечению покупателя к уголовной ответственности на основании ст. 3 декрета 10 октября, и т. д.

Другое неудобство возникает вследствие того, что уведомлять о взысканиях, обращенных на имущество третьими лицами, покупатель обязан попрежнему продавца, а не цессионария (о существовании которого он может и не знать). Как мы уже видели (п. 3 гл. XI), краткость существующих сроков создает опасность того, что это уведомление окажется запоздалым даже в том случае, когда сам продавец может его использовать. В данном случае продавец, не имея документа, на основании которого он мог бы присоединиться к производимому взысканию, должен будет либо переслать уведомление цессионарию (а тот, быть может, второму цессионарию и т. д.), либо затребовать от них эти обязательства, внося им причитающуюся по таковым сумму; а за это время имущество может оказаться проданным.

Следует указать еще на одно возможное осложнение. Каковы последствия несвоевременного предъявления крестьянского обязательства ко взысканию его держателем, если эта несвоевременность повлекла за собою невозможность взыскания задолженности покупателя продавцом в порядке регресса вследствие наступившей несостоятельности покупателя? В сфере вексельного оборота интересы надписателей ограждаются тем, что векселедержатель, желающий осуществить свое право против надписателей, обязан предъявить вексель к протесту, на основании которого нотариус предъявляет требование о платеже ко всем обязанным по векселю лицам (ст. 12 Пол. о векс.); тем самым каждому из них дается возможность немедленно уплатить и немедленно же использовать свое право регресса против векселедателя; векселедержатель, не предъявивший векселя к протесту, не вправе предъявлять требования к надписателям (ст. 15). Иначе обстоит дело с крестьянскими обязательствами. Держатель может спокойно продержать их в своем портфеле в течение нескольких месяцев сверх установленного в обязательстве срока и лишь после этого потребовать по ним платежа с надписателя (не говоря уже о том, что он может по наступлении срока платежа обратиться к взысканию на имущество покупателя вместо того, чтобы потребовать возврата имущества, в то время как с точки зрения продавца

¹⁰⁾ Если бы держатель обязательства — по общему правилу кредитная организация — предпочел иметь дело непосредственно с покупателем, ему пришлось бы быть готовым к тому, чтобы, в случае безуспешности обращенного взыскания, требовать уничтожения договора со всеми вытекающими отсюда последствиями, — производством с покупателем расчета, отобранием вещи, хранением ее и т. д., т. е. операциями, к которым он ни в какой мере не приспособлен.

¹¹⁾ Необходимость нескольких последовательных переходов обуславливается сложностью структуры системы сельскохозяйственного кредита, в которой союз кредитует сельскохозяйственное товарищество, получая от него в учет крестьянские обязательства, и, в свою очередь, кредитует в вышестоящей (напр., областной) союзной кредитной организации, переучитывая там полученные обязательства. В последующих звеньях отпускаемые кредиты обеспечиваются не предъявлением обязательств в натуре, а представлением реестров таковых.

было бы целесообразнее сразу потребовать возврата имущества). В этих случаях продавец может освободить себя от ответственности перед держателем обязательства только в общем порядке ст. 403, т. е. доказав убытки, причиненные ему этой задержкой. Конечно, такое положение представляется невыгодным для продавца и способно породить на практике множество споров.

Все перечисленные затруднения представляются нам не результатом неудовлетворительной редакции закона 11 августа 1924 г., а тем органическим пороком, который лежит в самой идее крестьянского обязательства, — идее создания промежуточной формы, совмещающей в себе преимущества абстрактного обязательства (необходимые для обеспечения ему оборотоспособности) с преимуществами обязательства каузального (необходимыми для обеспечения интересов покупателя). Здесь создается коллизия гетерогенных элементов, подобная той, которую мы констатировали выше, в случае выдачи покупщиком векселей. Такое совмещение по самой своей природе оказывается неизбежно не органическим, а чисто механическим и потому неизбежно порождает затруднения и споры: гетерогенность заложенных в крестьянском обязательстве элементов неумолимо будет мстить за себя, несмотря ни на какие частичные улучшения относящихся сюда постановлений. Поэтому путь избавления от этих затруднений лежит не через внесение поправок в декрет 11 августа (как бы отдельные такие поправки не были полезны), а через увеличение оборотного капитала машиноснабжающих предприятий и организацию кредита на началах, устраняющих необходимость использования покупательских обязательств в качестве учетного материала¹²⁾. До тех пор, пока этого не будет, придется мириться с крестьянскими обязательствами со всеми присущими им недостатками.

ГЛАВА XIII.

Подсудность.

В западно-европейской практике процент судебных решений по делам о купле-продаже в рассрочку, выносимых против покупателя заочно, был очень высок¹⁾. Объяснялось это явление на ряду с другими причинами (невозможность терять рабочий день, неумение защищать свои интересы на суде) прежде всего тем, что подсудность этих исков определялась договором не по месту жительства должника, а, в соответствии с интересами продавца, по местонахождению его предприятия, куда покупателю нередко трудно было прибыть. Поэтому уже австрийский закон установил принудительную подсудность исков из договора

¹²⁾ Одно из существенных затруднений заключается в том, что кредитование других низовых организаций, например, потребительской или промысловой кооперации, обычно может происходить без какого-либо дополнительного обеспечения, так как самый отпускаемый товар, оставаясь в течение некоторого времени на складах этих организаций, служит фактически реальным обеспечением кредитующего органа, а при желании сторон может служить и предметом залогового обеспечения (залог товаров в обороте). Машиноснабжающие же организации, оказывая кредит на долгие сроки, нуждаются в столь же долгосрочном кредите, достигающем в каждый данный момент весьма солидного лимита, который наличными товарами будет обеспечиваться лишь в ничтожном проценте.

¹⁾ В 1-м судебном участке города Вены заочно разрешалась одна треть всех таких дел, в тор. Данциге — 40% (Hein, стр. 63).

купли-продажи в рассрочку по местожительству покупателя. При обсуждении германского закона (§ 6) предложение в этом же смысле было сделано социал-демократами, но отвергнуто большинством рейхстага²⁾. В России, при дальности расстояний и отсутствии развитых путей сообщения, установление договорной подсудности представляло еще большее зло. Закон 1904 г. ее не устранил, но примеру австрийского закона последовал русский проект 1913 г., установивший обязательную подсудность по месту жительства покупателя в момент предъявления иска для исков, предъявляемых к покупателю (ст. 246).

Это же правило было воспринято декретом 10 октября (ст. 7)³⁾. Украинский декрет, возлагающий на покупателя обязанность уведомления продавца о перемене места жительства, также воспринял это правило, но установил при этом оговорку, в силу коей, в случае неуведомления продавца о такой перемене, последний вправе предъявить иск по местожительству покупателя в момент заключения договора (ст. 9).

Против такого разрешения вопроса раздаются голоса с обеих сторон: в интересах продавца заявляется требование о необходимости признания договорной подсудности, в интересах покупателя — о необходимости допущения предъявления по его местожительству и исков к продавцу о недостатках проданного имущества.

Сображениям, приводимым в пользу договорной подсудности, нельзя отказать в серьезности. Еще в дореволюционное время по поводу цитированного постановления проекта 1913 г. указывалось на то, что «мера эта направляется против всей практики современной русской торговли в рассрочку платежа, так как почти все формуляры заключают в себе оговорку о подсудности исков по месту жительства продавца». Вызывалось это стремлением продавца хотя часть трудности взыскания устранить путем облегчения непосредственного сношения с судом. Тут же, на месте, быстрее можно было осведомиться о невручении повестки и причине его, получить исполнительный лист, не прибегая к медленному вручению через полицию; сокращалось время на сношения с судом по почте; являлось возможным ограничиться одним или двумя поверенными по целому ряду дел; доказывание облегчалось возможностью представления торговых книг, недорогой экспертизы, устранялись расходы на раз'езды и т. д.⁴⁾. Между тем, — указывали представители интересов торгующих организаций, — для введения этого постановления нет достаточных оснований и с точки зрения интересов покупателя. Разбор дела по местожительству ответчика должен облегчить ему возможность представить свои возражения. Однако, не менее 90% всех исков никакого «спора о праве гражданском» не вызывает: суд лишь формально санкционирует предусмотренные договором бесспорные последствия. В немногих же спорных случаях ответчик может защищаться подачею отзыва на заочное решение. В то же время невозможность для продавца присутствовать на суде в тысячах мест, даже через поверенных, оплата коих не могла бы

²⁾ Стенографический отчет рейхстага за 1892/93 г., стр. 628.

³⁾ Тем не менее, и по сию пору в формулярах встречается условие о подсудности исков по местонахождению конторы продавца (см. например, формуляр Музипреда).

⁴⁾ Доклад Е. Г. Темкина к проекту правил о купле-продаже с рассрочкой платежа, «Книжный Вестник» 1914 г., № 19-20.

окупиться, лишала бы его возможности воспользоваться благоприятным исходом дела⁵⁾.

Необходимо учесть, что чрезвычайная дробность дел действительно значительно увеличивает накладные расходы по взысканию с неисправных покупателей просроченных платежей, и расходы эти, в конечном счете, перераспределяются между исправными плательщиками. В настоящее время нет тех оснований опасаться заочных решений, которые имеются в капиталистических странах: там главная их опасность заключалась в том, что продавцы, спекулируя на вероятной неявке ответчика, заявляли необоснованные претензии, например, при расторжении договора в отношении размера вознаграждения за пользование вещью, и за отсутствием возражений эти претензии удовлетворялись судом без дальнейшей проверки. В наших условиях эту опасность, казалось бы, можно считать сведенной до минимума, во-первых, тем обстоятельством, что истцом является почти всегда государственная или кооперативная организация, со стороны которой таких заведомо недобросовестных действий ожидать не приходится, во-вторых, тем, что при наличии ст. 5 ГПК есть основания рассчитывать на более активную роль суда, который и в заочном производстве потребует представления доказательств и т. д.

По этим соображениям сейчас раздаются голоса в пользу отмены ст. 7, по крайней мере, для случаев взыскания по крестьянским обязательствам. Так, по мнению тов. Смирнова, «основания для исключительной подсудности отпадают при выдаче судебных приказов, так как последние выдаются без вызова ответчика, а потому они могут выдаваться и по месту нахождения предприятия. Если он будет считать судебный приказ неправильным, он может оспаривать его в общем порядке, с соблюдением ст. 7 постановления 10 октября 1923 г. (хотя формально она относится к искам, предъявляемым к покупателю, а не наоборот). Получение приказов по месту жительства покупателя вызвало бы лишь лишние расходы (командировка или пересылка по почте) и задержки во взыскании. Чем быстрее и проще порядок взыскания, чем больше уверенности в своевременном получении платежей, тем меньше накладной процент на риск»⁶⁾.

Мы думаем, однако, что сторонники признания договорной подсудности игнорируют один весьма существенный момент. Иски со стороны продавцов, поскольку они в огромном большинстве случаев бывают направлены на взыскание денег, имеют совершенно стереотипный характер. Поэтому, поскольку они не вызывают возражений со стороны покупателя, а тем более в тех случаях, когда и покупатель не является к слушанию дела, несмотря на предъявление иска по месту его жительства, они могут слушаться без всякого ущерба для продавца в его отсутствие. В тех же немногих случаях, когда покупатель выдвигает какие-либо возражения, суд, в зависимости от обстоятельства дела, разрешит его в отсутствие истца, если возражения имеют такой характер, что его участие не сможет способствовать выяснению дела (напр., когда ответчик заявляет, что иск предъявлен к ненадлежащему ответчику, — случай весьма возможный в условиях нашего крестьянского хозяйства, где ответчиком может

⁵⁾ Там же, № 21-22.

⁶⁾ Смирнов, Судебные приказы и купля-продажа в рассрочку сельскохозяйственных машин и орудий, «Еженедельник Сов. Юстиции» 1926 г., № 39.

оказаться лицо, бывшее домохозяином в момент совершения договора, но затем выделившееся, бросившее сельское хозяйство и т. п.⁷⁾, или же в порядке ст. 99 ГПК постановит о вызове истца в том случае, когда возражения ответчика вызывают необходимость в личных объяснениях истца (напр., при возражениях, основанных на недостатках купленной вещи). Явка представителя ответчика в этих исключительных случаях не представится для него столь обременительной и, во всяком случае, с народно-хозяйственной точки зрения причинит меньший ущерб, чем явка истца по местонахождению предприятия, так как аппарат ответчика обычно приспособлен к таким выездам (имеет штат выездных представителей и т. д.), в то время как для истца такой выезд нередко равносильно приостановлению нормальной работы в его предприятии или хозяйстве⁸⁾.

По этим соображениям мы считаем необходимым сохранение в силе существующего положения ст. 7. Мы не видим оснований и для его изменения в противоположную сторону — в интересах покупателя, как то предлагалось тов. Жудро⁹⁾. Если нельзя чрезмерно отягощать покупателя ведением судебного процесса, то нежелательно и слишком далеко идущее облегчение такового, так как оно увеличивает размер накладных расходов торгующих организаций.

7) Возможность таких споров стремится устранить циркуляр НКЮ № 124 и НКЗема № 193/41 о разделе трудовых сельскохозяйственных хозяйств, получивших от учреждений сельскохозяйственного кредита ссуды под залог их имуществ («Еженедельник Сов. Юстиции» 1927 г., № 29, стр. 909). В силу этого циркуляра, раздел имущества не может быть поставлен в зависимость от согласия кредитора, но распределение долга при добровольном разделе согласуется с ним, а при судебном производится волостной земельной комиссией пропорционально стоимости распределяемого имущества, с учетом имущественного положения вновь образуемых дворов. Циркуляр этот должен был бы найти применение и к случаям раздела дворов, приобретших в рассрочку сельско-хозяйственное оборудование.

8) Следует еще отметить, что в новейшей литературе в более общей форме выдвигается мысль о восстановлении принципа подсудности по месту жительства ответчика во всей его силе. Ср. Fr. Stein, Reform des Zivilprozesses, 1922, С. 34, со ссылкой на пример крестьянина, покупающего в берлинском универсальном магазине, торгующем товарами в рассылку.

9) Правовые вопросы по улучшению качества государственной продукции (доклад в Бюро юрисконсультов государственной промышленности ВСНХ СССР, «Вестник Сов. Юстиции» 1926 г., № 18, стр. 738).

ОГЛАВЛЕНИЕ.

	Стр.
Предисловие	3
Глава I. Торговля в рассрочку в капиталистических странах.	
1. Распространение сделок купли-продажи в рассрочку	5
2. Причины распространения купли-продажи в рассрочку	7
3. Условия купли-продажи в рассрочку	9
4. Оценка торговли в рассрочку, как социального явления	15
Глава II. Законодательство о купле-продаже в рассрочку в капиталистических странах.	
1. Германия	19
2. Другие страны Западной Европы и Америки	23
3. Дореволюционная Россия	26
Глава III. Экономическое значение торговли в рассрочку в СССР	30
Глава IV. Советское законодательство о купле-продаже в рассрочку	32
Глава V. Принудительный характер постановлений о купле-продаже в рассрочку.	
1. Общие замечания	37
2. Характер принудительности	37
3. Возложение на покупателя дополнительных обязательств	39
4. Последствия включения в договор недействительных условий	42
5. Ростовщический характер договора	44
Глава VI. Сфера применения постановлений о купле-продаже в рассрочку.	
1. Общие замечания	46
2. Продавец	47
3. Назначение покупаемого имущества	47
4. Предмет сделки	49
5. Покупатель	56
6. Понятие рассрочки	57
7. Кредитный характер сделки	59
8. Передача вещи	63
9. Купля-продажа в рассрочку, облекаемая в форму иного договора	64
Глава VII. Форма договора	65
Глава VIII. Переход права собственности на покупателя.	
1. Вводные замечания	70
2. Господствующая теория	70
3. Возражения против господствующей теории	73
4. Недопустимость соглашений о моменте перехода собственности	74
Глава IX. Права и обязанности покупателя.	
1. Ограничения права пользования и распоряжения	77
2. Страхование имущества	82
3. Уплата покупной цены	85
4. Права покупателя	85

	Стр.
Глава X. Уничтожение договора продавцом.	
1. Общие положения	87
2. Ограничения права уничтожения договора	88
3. Условия уничтожения договора	90
4. Последствия уничтожения договора	95
Глава XI. Взыскание покупной цены.	
1. Общие положения	103
2. Право преимущественного удовлетворения	104
3. Обращение взыскания третьими лицами	105
4. Досрочное взыскание	108
Глава XII. Крестьянские обязательства.	
1. Экономическое значение	113
2. Юридическая природа	115
3. Форма крестьянского обязательства	115
4. Субъекты	116
5. Юридическая сила	116
6. Оценка крестьянских обязательств с правовой точки зрения	117
Глава XIII. Подсудность.	119
Список литературы	125

Список литературы, цитируемой сокращенно

(по фамилии автора).

- В. Белинский** — Сделки по продаже в рассрочку и законодательная их нормировка, «Вестник Финансов, Промышленности и Торговли» 1901 г., № 42.— Отдельно, СПб., 1902.
- Д. Бессонов** — Купля-продажа движимого имущества с рассрочкой платежа по закону 9 февраля 1904 г., «Вестник Гражданского права» 1915 г., № 8.
- А. М. Винавер** — Купля-продажа и мена (практический комментарий), М. 1924.
- В. Б. Ельяшевич** — Купля-продажа в рассрочку, «Вестник Гражданского Права» 1913 г., № 1.
- С. Н. Ландкоф** — Купля-продажа с рассрочкой платежа (научно-практический комментарий), Х. 1925.
- А. Мирлес** — Купля-продажа вообще и с рассрочкой платежа в особенности. Киев, 1914.
- Б. В. Попов** — Розничная продажа с рассрочкой платежа, «Право и Жизнь» 1925 г., кн. 2—3.
- С. И. Раевич** — Комментарий к закону 10 октября 1923 г. в Комментарий к Гражданскому Кодексу Р. С. Ф. С. Р. под ред. А. Г. Гойхбарга, изд. 2-е, М. 1925.
- В. А. Удинцев** — Договор купли-продажи и право собственности. «Известия Азербайджанского Государственного Университета», т. 6—7, Б. 1926.
- Boldt** — das Abzahlungsgeschäft und seine besondere privatrechtliche Regelung nach dem Reichsgesetze vom 16 Mai 1894 (Diss.), 1908.
- Cohen** — die volkswirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäftes, 1891.
- George** — das Gesetz betreffend die Abzahlungsgeschäfte vom 16 Mai 1894. unter der Herrschaft des BGB (Diss.), 1906.
- Heilbrun** — die besondere privatrechtliche Regelung des Abzahlungsgeschäftes nach dem geltenden deutschen Reichsrechte, 1903.
- Hein** — Abzahlgesetz und Kredithäuser, 1910.
- Hoffmann** — das Reichsgesetz betreffend die Abzahlungsgeschäfte vom 16 Mai 1894, 1894 (комментарий).
- Lazarus** — das Recht des Abzahlungsgeschäftes nach geltendem Recht und nach dem BGB, 1898.
- Lieske** — das Abzahlungsgeschäft und seine zivilrechtliche Regelung (Diss.), 1906.
- Oser** — Eigentumsvorbehalt und Abzahlungsgeschäft (Referat), «Zeitschrift für Schweizerisches Recht», Bd. 46 (1905).
- Oser** — Комментарий к ст. 226—228 Швейцарского Гражданского Уложения в Kommentar zum Schweizerischen Zivilgesetzbuch v. Egger, Escher, Oser und Reichel, Bb. V.
- Richter** — das Rücktrittsrecht im Gesetze betr. die Abzahlungsgeschäfte vom 16 Mai 1894 (Diss.), 1911.
- Destors** — Etude de la vente à tempérament, 1909.

НЕОБХОДИМАЯ КНИГА

**ТРЕСТАМ, ПРОМКОМБИНАТАМ, СИНДИКАТАМ,
АКЦИОНЕРНЫМ ОБ-ВАМ, СТРОЙКОНТОРАМ,
ФАБРИКАМ и ЗАВОДАМ, СУДЕБНЫМ УЧРЕЖД.,
ПРОФСОЮЗАМ, ЧКЗ и ЮРИСКОНСУЛЬТАМ.**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

**(тресты, заводы, фабрики, промкомбинаты,
акц. общества, синдикаты, торги, строительства).**

Систематический сборник действующего законодательства и ведомственных распоряжений.

Составили: Хр. Бахчисарайцев, С. Драбкин и С. Зайцев.

«В настоящем сборнике читатель может ознакомиться с теми постановлениями и правилами, которые регулируют деятельность трестов, промкомбинатов, государственных акционерн. обществ, синдикатов, торгов как во взаимоотношениях их с планирующими и регулирующими органами и профсоюзными организациями, так и в отношении работы самих предприятий».

СОДЕРЖАНИЕ: Часть 1-я. Разделы: Государственные тресты. Низовая промышленность. Акционерные общества. Синдикаты и конвенции. Торги. Подсобные предприятия и простые товарищества. Имущество, входящее в состав госпредприятия. Отчеты, балансы. Часть 2-я. Разделы: Органы планирования и регулирования промышленности и торговли, система промышленного управления, обследования и ревизии. Планирование и регулирование. Уставы, фирма, торговая регистрация, публичная отчетность. Госпромышленность и кооперация. Себестоимость, цены. Торговая деятельность. Распределение прибыли, финансирование и специальные капиталы. Рационализация, стандартизация, содействие изобретательству. Строительство. Краткий алфавитно-предметный указатель.

Цена книги — 3 р. 90 к.

**:: КНИГА ВЫСЛАЕТСЯ ::
за наличный расчет и наложенным платёжом.**

ЗАКАЗЫ НАПРАВЛЯТЬ

**ГОСУДАРСТВЕННОМУ ЮРИДИЧЕСКОМУ ИЗДАТЕЛЬСТВУ
МОСКВА-центр, ГСП 4, Кузнецкий Мост 13.**

ИМЕЮТСЯ В ПРОДАЖЕ КНИГИ

Г. М. СВЕРДЛОВ и В. С. ТАДЕВОСЯН

„Гражданский Кодекс РСФСР в Судебной Практике“

Очерки под редакцией С. М. Прушицкого

СО Д Е Р Ж А Н И Е:

I. Гражданский кодекс и правоотношения, возникшие до него. II. Распространительное и ограничительное толкование Гражданского кодекса. III. Ст. 1 Гражданского кодекса. IV. Гражданский кодекс и правонарушения, регулируемые другими кодексами. V. Юридические лица и их правоспособность. VI. Право собственности. VII. Форма договора. VIII. Толкование договора. IX. Договоры противозаконные и направленные в ущерб государству. X. Договоры, не предусмотренные Гражданским кодексом. XI. Нормированные договоры. XII. Неисполнение договора. XIII. Обязательства, вытекающие из причинения вреда. XIV. Алфавитно-предметный указатель.

Цена 2 руб.

ГРАЖДАНСКИЕ КОДЕКСЫ СОЮЗНЫХ РЕСПУБЛИК

РСФСР, Украинск. ССР, Белорусск. ССР, Узбекская ССР, Туркменск. ССР, и по Закавказской СФСР — ССР Грузии и Азербайджанск. ССР.

С изменениями и дополнениями по 1 марта 1928 г. для РСФСР и по 1 января — 15 февраля 1928 г. для других союзных республик.

Систематический сборник составили
Хр. БАХЧИСАРАЙЦЕВ и С. ДРАБКИН

Цена 2 р. 90 к.

ЗАКАЗЫ НАПРАВЛЯТЬ

Государственному Юридическому Издательству РСФСР — Москва, ГСП4, Кузнецкий Мост, 13. Во все склады и книжки Госюриздата при судебных учреждениях. Заказы выполняются наложенным платежом и за наличный расчет.

СОВЕТСКОЕ ПРАВО

ЗАПИСКИ ИНСТИТУТА СОВЕТСКОГО ПРАВА

Выпуск II

Цена 2 руб.

СОДЕРЖАНИЕ:

1. Ф. Д. Корнилов.— Проблема суверенитета и национального самоопределения в свете Брест-Литовска и Версаля.
2. С. И. Раевич.— Вопросы феодального права.

Работа института в секциях

3. С. А. Котляревский.— Рационализация госаппарата.
4. Д. С. Розенблюм.— О контрактации.

В конце книги помещен богатый библиографический отдел.

В БЛИЖАЙШИЕ ДНИ ВЫХОДИТ Выпуск III

СОДЕРЖАНИЕ:

- Д. Л.— Международно-правовая идеология французской революции.
- С. Соловьев.— Народное представительство и его эволюция в эпоху империализма.
- С. И. Раевич.— Вопросы феодального права.
- К. К. Яичков.— Синдикаты и теория корпоративного права.
- И. Д. Марков.— Смысл патентования изобретений.
- А. А. Герцензон.— Борьба с преступностью в РСФСР.
- Критика и библиография.