

Республики Беларусь (далее — ИК) названо лишь три возможных объекта инвестиционной деятельности: недвижимость, ценные бумаги, интеллектуальная собственность. С учетом изложенного видится целесообразным рассмотрение вопроса о корректировке подхода отечественного законодателя к трактовке понятий «инвестиции» и «объекты инвестиционной деятельности» в положениях ИК.

Литература

1. Майфат, А. В. Гражданско-правовые конструкции инвестирования: Монография / А. В. Майфат. — М.: Волтерс Клувер, 2007. — XIV, 312, [1] с.
2. Антипова, О. М. Правовое регулирование инвестиционной деятельности (анализ теоретических и практических проблем) / О. М. Антипова. — М.: Волтерс Клувер, 2007. — 236 с.
3. Цегельник, О. В. Инвестиционное обязательство при купле-продаже предприятий, акций, принадлежащих государству, по конкурсу в процессе приватизации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / О. В. Цегельник: Белорус. гос. ун-т. — Минск, 2008. — 26 с.

К вопросу о форме договора поставки: товарно-транспортная (товарная) накладная

*Шило И. В., студ. III к. БГУ,
науч. рук. Щемелева И. Н.,
канд. юр. наук, доц.*

Согласно ст. 404 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее — ГК), договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если ГК и иными актами законодательства для договоров данного вида не установлена определенная форма. Параграф 3 Главы 30 ГК не устанавливает форму договора поставки, поэтому она определяется исходя из положений Общей части ГК. В связи с тем, что сторонами договора поставки являются юридические лица и/или индивидуальные предприниматели, данный договор должен заключаться в простой письменной форме (п. 1 ст. 162 ГК).

Несоблюдение простой письменной формы, по общему правилу, не влечет недействительности сделки, а лишь лишает стороны права в случае спора ссылаться на свидетельские показания, что представляет дополнительные

трудности для участников гражданского оборота. При этом стороны могут приводить письменные и другие доказательства, не являющиеся свидетельскими показаниями (п.1 ст.163 ГК).

Таким образом, вопрос о том, что следует понимать под простой письменной формой, представляется исключительно важным. Это позволяет, в свою очередь, решить и один из наиболее спорных практических вопросов о соответствии товарно-транспортной (товарной) накладной требованиям простой письменной формы договора.

Договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной. Направление оферты и ее акцепт стороны вправе реализовать тремя способами:

Способ 1. Путем составления одного документа, подписанного сторонами. Данный способ заключения договора обязателен, если это прямо предусмотрено законодательством и его несоблюдение влечет недействительность сделки. Для поставки такой способ заключения договора является наиболее возможным, но не обязательным.

Способ 2. Путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору. Такими документами могут быть любые письменные доказательства, подтверждающие факт совершения сделки и позволяющие определить ее условия (письма, письменные заявки и заказы, акты выполненных работ, ТТН-1, ТН-2, счета-фактуры и т. п.).

Способ 3. Путем совершения лицом, получившим письменное предложение заключить договор (оферту), действий по выполнению указанных в ней условий (акцепт) (п.3 ст. 404 ГК). Такими действиями могут быть: отгрузка товаров, оказание услуг, выполнение работ, уплата соответствующей суммы и т. д. [1; с. 48].

При заключении договора любым из указанных способов необходимо иметь в виду, что договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение в требуемой форме относительно всех существенных условий договора (ч.1 п.1 ст. 402 ГК). К ним относятся условия о предмете договора, условия, которые названы в законодательстве как существенные, необходимые, обязательные для договоров данного вида, а также те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Законодательством в качестве существенных условий для договора поставки предусмотрены наименование и количество товара (п.3 ст. 425 ГК). Кроме того, постановлением Пленума Высшего Хозяйственного Суда от 23.12.2004 № 13 «О некоторых вопросах, связанных с применением норм ГК о договоре поставки», предусмотрены еще две категории существенных ус-

ловий договора поставки: условия, указанные в актах законодательства как существенные для данного вида договора, а также те, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение [2; с. 63].

Отметим, что данные о наименовании и количестве товаров всегда отражаются в товарно-транспортных (товарных) накладных. Вместе с тем, в эти накладные и в приложения к ним допускается вносить дополнительную информацию, в качестве которой могут выступать предусмотренные законодательством либо сторонами иные существенные условия договора поставки. Место для такой информации определяется сторонами самостоятельно. При этом она не должна препятствовать прочтению иных записей (п. 9 Инструкции по заполнению товарно-транспортной (товарной) накладной, утв. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 18.12.2008 г. № 192) [3].

Таким образом, договор поставки заключенный посредством товарно-транспортных (товарных) накладных квалифицируется по ч. 3 ст. 408 ГК, как направление оферты и ее акцепт путем совершения действий по выполнению указанных в ней условий. В таком случае простая письменная форма договора поставки будет соблюдена (п.3 ст.404 ГК), а при наличии в товарно-транспортных (товарных) накладных всех существенных условий договор следует считать заключенным.

Литература

1. Васьковский, С. Поставка без заключения договора: основания для взыскания задолженности. — Юрист, 2005 — № 12. — С. 47–48.
2. Поставка товара без товаросопроводительных документов / Р. Кашин, В. Бабарико, Е. Клочан, П. Царев, А. Рыбалкин, Ю. Веремейко — Юрист, 2010 — № 4 — С. 58–66.
3. А нужен ли договор? С. Лысик — КонсультантЭкспресс. Аналитика, 2010 — № 15.