

**Идрисов Тимур Рустемович**

магистр, аспирант

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

г. Казань, Республика Татарстан

## **СООТНОШЕНИЕ УСЛОВИЯ «TAKE OR PAY» С ОДНОСТОРОННИМ ОТКАЗОМ ОТ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА**

***Аннотация:** в статье рассматривается содержание условия «Take or pay», еще не нашедшего своего оформления в современном российском законодательстве. Отсутствие однозначного подхода к пониманию правовой природы модели «Take or pay» в научной доктрине и судебной практике демонстрирует острую актуальность исследуемого вопроса. Новизна данного исследования состоит в том, что автором выдвинута идея о квалификации и толковании условий «Take or pay» в конкретном договоре исходя из целей сторон и содержания их волеизъявления. Такой подход позволяет точно выявить признаки исследуемого понятия, отграничить модель «Take or pay» от других договорных конструкций.*

***Ключевые слова:** гражданское право, условия «Take or pay», условия «бери или плати», односторонний отказ от исполнения договора, договор.*

Наиболее существенные изменения в сфере регулирования исполнения гражданско-правовых обязательств произошли в 2015 году, в ходе принятия редакций к Гражданскому кодексу, которые в том числе обозначили условия для одностороннего отказа от договора, его основания и процедуру. Однако практика, как и само право, не стоит на месте, и участники договорных отношений формировали новые конструкции в соответствии с принципом свободы договора. Одной из таких новых, еще не нашедших свое оформление в Гражданском кодексе РФ, конструкций является условие «Take or pay» («бери или плати»).

Отправной точкой в изучаемом вопросе является Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 20.08.2021 №305-ЭС21-10216 по делу №А40-328885/2019.

Как указал Верховный Суд, по своей правовой природе условие «Take or pay» состоит из двух обособленных, но тесно связанных между собой обязательств. Первое обязательство («take» или «бери») предполагает наличие у заказчика (покупателя) субъективного права получить от другой стороны (исполнителя, поставщика) определенный объем характерного исполнения за конкретный период времени, в то время как на другой стороне лежит корреспондирующая обязанность это исполнение предоставить. В рамках второго обязательства («pay» или «плати») субъективное право принадлежит уже другой стороне (исполнителю, поставщику) и может быть ею реализовано независимо от осуществления контрагентом своего права в рамках первого обязательства. Таким образом, контрагент обязан заплатить оговоренную в соглашении сумму, даже если он не получил характерное исполнение со стороны исполнителя [1].

Обращаем внимание, что разъяснения Верховного Суда ограничены фабулой дела, разворачивающейся вокруг договора возмездного оказания услуг с элементами договора поставки. Представляется, что условия «Take or pay» должны применяться только в договорных отношениях между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, т.к. конструкция «Take or pay» при оказании услуг физическому лицу должна быть расценена как нарушение прав потребителя.

В современной отечественной правовой науке нет однозначного подхода к определению конструкции «Take or pay». Так, В.А. Белов квалификацию анализируемого концепта проводит через соотношение последнего с принципом свободы договора, указывая, что действие «бери», совершаемое «берущим» в своем интересе, никогда не может быть содержанием обязанности – оно может составлять содержание только субъективного права; условие может быть включено только в такие договоры, которые предполагают условно-постоянные затраты контрагента, претендующего на получение платы; условия всегда можно избежать, заблаговременно уведомив об отсутствии намерения пользоваться выговоренным с его помощью правом [2, с. 22].

С.В. Сарбаш указывает на то, что «при действии механизма «бери или плати» не происходит разрыва синаллагмы, поскольку имеется встречное предоставление, хотя и косвенного характера» [2, с. 20]. Фактически С.В. Сарбаш повторил аргумент Верховного Суда РФ из рассматриваемого Определения о встречном предоставлении в виде дополнительных преимуществ, имеющих самостоятельную стоимость: резерв производственных мощностей под нужды заказчика, внеочередное и гарантированное обслуживание в любое время, изъятие с рынков сбыта определённых объёмов услуг (товаров, работ) исполнителя специально под заказчика, снижение цены по сравнению с обычными заказчиками, фиксацию цены на длительный срок, приспособление производственной базы исполнителя под нужды заказчика и т. п.

Согласимся с данным мнением ввиду того, что условие «Take or Pay» укладывается в концепцию кондициональной синаллагмы, заложенной в ст. 328 ГК РФ. Пункт 3 названной статьи указывает, что «ни одна из сторон обязательства, по условиям которого предусмотрено встречное исполнение, не вправе требовать по суду исполнения, не предоставив причитающегося с нее по обязательству другой стороне» [4]. Из-за длительности исполнения обязательства в конструкции «Take or Pay» сторона фактически предоставляет исполнение по частям, что дает ей право требования встречного исполнения.

Интересной позиции по вопросу придерживается А.В. Егоров. Он не соглашается с квалификацией подобных условий как синаллагмы особого рода и отстаивает идею о том, что в подобных случаях имеет место соглашение о заранее оцененных (паушальных) убытках. С его точки зрения, «условие «бери или плати» применительно к договорам возмездного оказания услуг в российском праве в действительности оформляет убытки (потери) исполнителя в заранее определенном размере (в сумме стоимости услуги) на тот случай, если заказчик не воспользуется правом получения услуги полностью или частично в период действия договора, и имеет правовую природу компенсации» [3, с. 63].

Согласно Определению, «само по себе условие «Take or Pay» не образует особый вид договора, подобный принцип взаимодействия сторон может быть

частью различных договоров» [1]. В свою очередь, анализируемая конструкция напоминает правовые нормы об абонентском договоре, в частности п. 2 ст. 429.4 ГК РФ: «Абонент обязан вносить платежи или предоставлять иное исполнение по абонентскому договору независимо от того, было ли затребовано им соответствующее исполнение от исполнителя, если иное не предусмотрено законом или договором» [4].

В контексте обозначенной темы исследования интересным является вывод Верховного Суда РФ о том, что в рамках договорной модели «Take or Pay» исполнение заказчиком обязанности в рамках обязательства «плати» при отказе заказчика от получения характерного предоставления (от обязательства «бери») может быть расценено как плата за отказ от договора.

В обоснование приведена позиция из пункта 4 Постановления Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 №16 «О свободе договора и ее пределах», согласно которой односторонний отказ стороны от договора, исполнение которого связано с осуществлением обеими его сторонами предпринимательской деятельности, может быть обусловлен необходимостью выплаты определённой денежной суммы другой стороне [5]. В таком случае отказ заказчика от получения услуг по договору не исключает сохранение за ним платежных обязательств.

На наш взгляд, серьезным критерием в квалификации условий «Take or Pay» как платы за односторонний отказ от договора является определение целей сторон при заключении договора. Позиция Верховного Суда РФ по конкретному делу не может заменить законодательное осмысление и выступить универсальным ответом на исследуемый вопрос. Верховный Суд сам предусмотрительно об этом указал в Определении: «уяснение смысла спорного условия и правовых последствий его применения может осуществляться судами применительно к статье 431 ГК РФ о толковании договора» [1]. Это означает лишь то, что без регламентации модели «Take or Pay» в законодательстве ключевым фактором в понимании правовой природы данного понятия остается содержание условий конкретного договора, содержание воли конкретных сторон отдельно взятого договора.

Таким образом, модель «Take or Pay» при заключении сделок стала прямым следствием принципа свободы договора в отечественном гражданском праве. В свою очередь, цели сторон могут быть направлены как на возмещение убытков (причем как фактических, так и заранее понесенных), так и на обеспечение действия самого договора посредством санкции за односторонний отказ.

### *Список литературы*

1. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 20.08.2021 №305-ЭС21-10216. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/402541668/> (дата обращения: 04.04.2026).

2. Условие take or pay и свобода договора / Ю. Тай, А. Павлов, С. Сарбаш [и др.] // Закон. – 2021. – №9. – С. 16–24. EDN YRJEZM

3. Егоров А.В. Заранее оцененные убытки как ключ к пониманию правовой природы договорных условий «бери или плати», а также платы за отказ от договора / А.В. Егоров // Вестник гражданского права. – 2022. – №3. – С. 26–65. DOI 10.24031/1992-2043-2022-22-3-28-65. EDN NYEMMI

4. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – №32 (ч. 1).

5. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14 марта 2014 г. №16 «О свободе договора и ее пределах». – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_161322/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_161322/) (дата обращения: 04.04.2026).