

Содержание

К читателям	13
Благодарности	15
Глава 1. Введение	17
§ 1.1. Чему не учат студентов	17
§ 1.2. Значение договоров	19
§ 1.3. Контракты как уникальный вид правового письма	19
§ 1.4. Предмет этой книги	20
Глава 2. «Кирпичики»: азы	23
§ 2.1. Введение	24
§ 2.2. Заявления и гарантии: моментальное фото	25
§ 2.2.1. Заявления: простой случай	25
§ 2.2.2. В поисках истины	25
§ 2.2.3. Распределение рисков	26
§ 2.2.4. Виды заявлений	27
§ 2.2.5. Последующие заявления	28
§ 2.2.6. Судьба заявлений после закрытия сделки	30
§ 2.3. Обязательства	30
§ 2.3.1. Простой случай	31
§ 2.3.2. Финансовые (кредитные) обязательства	31
§ 2.3.3. Исключения	32
§ 2.3.4. Виды исключений	33
§ 2.3.5. Средства правовой защиты в случае нарушения обязательств	34
§ 2.4. Отлагательные условия	34
§ 2.4.1. Правильное планирование событий	34
§ 2.4.2. Условия как «выходы»	35
§ 2.4.3. Общие условия	36
§ 2.4.4. Когда условия могут считаться исполненными	37
§ 2.5. Положения о средствах правовой защиты	38
§ 2.5.1. Основания для возникновения	38
§ 2.5.2. Виды средств правовой защиты	39

§ 2.5.3. Меры смягчения средств правовой защиты	42
§ 2.6. Определения (дефиниции).....	43
§ 2.6.1. Как появляются дефиниции.....	43
§ 2.6.2. Назначение дефиниций.....	44
§ 2.6.3. Как обозначать понятия, не имеющие общеизвестной дефиниции.....	44
§ 2.6.4. Сложносоставные определения (определения-«матрёшки»).....	45
§ 2.6.5. Почему не стоит включать существенные положения договора в определения.....	46
Глава 3. Обязанности юриста.....	47
§ 3.1. Процесс составления договора: источник дискуссий	47
§ 3.2. Характерные проблемы.....	48
§ 3.3. Юрист как «проводник» для клиента	50
§ 3.4. Составление проекта договора	51
§ 3.4.1. Начало	51
§ 3.4.2. Составление проекта договора.....	52
§ 3.4.3. Использование стандартных формулировок.....	53
§ 3.4.4. Изменение типовых форм	54
§ 3.4.5. Заключительные шаги в составлении проекта договора.....	57
§ 3.4.6. Роль юриста, не составляющего проект договора	58
§ 3.5. Юрист как посредник	60
§ 3.5.1. Заявления и гарантии.....	60
§ 3.5.2. Обязательства.....	64
§ 3.5.3. Условия закрытия сделки	65
Глава 4. Принципы успешного составления договоров	75
§ 4.1. Введение.....	75
§ 4.2. Точность	77
§ 4.2.1. Использование местоимений.....	78
§ 4.2.2. Указание времени	79
§ 4.2.3. Оправданное использование профессиональных терминов	80
§ 4.2.4. Внимание к положениям о передаче собственности	83
§ 4.3. Простота	84
§ 4.3.1. Использование коротких предложений	84
§ 4.3.2. Использование активного залога	85
§ 4.3.3. Отсутствие ненужных слов	86

§ 4.3.4. Внимательность при неоднократном изменении проекта договора.....	87
§ 4.4. Последовательность: когда недостаток является преимуществом.....	88
§ 4.5. Ясность.....	90
Глава 5. Методы составления договоров	91
§ 5.1. Введение	92
§ 5.2. Смягчая крайности.....	92
§ 5.2.1. Существенность (существенные неблагоприятные последствия)	93
§ 5.2.2. Обоснованность (разумность).....	96
§ 5.2.3. Отказ должен быть мотивирован.....	97
§ 5.2.4. Условие о приложении усилий	97
§ 5.2.5. Исходя из имеющихся у стороны знаний	98
§ 5.2.6. Требование о форме.....	99
§ 5.2.7. Исполнение в пределах, допустимых законодательством	100
§ 5.2.8. Условие о времени исполнения.....	100
§ 5.2.9. Удовлетворительные формы и содержание.....	100
§ 5.2.10. Формулировки «в основном все»/«существенная часть».....	101
§ 5.2.11. Обычный порядок.....	102
§ 5.2.12. Соответствие предыдущему порядку ведения дел.....	102
§ 5.2.13. Формулировка «не будут в большей степени ограничивать»	102
§ 5.2.14. Уровни вероятности.....	103
§ 5.3. Положения-доминанты	104
§ 5.3.1. Оговорки	104
§ 5.3.2. Несмотря на оговоренное иначе	105
§ 5.3.3. За исключением установленного иначе	106
§ 5.3.4. С учетом общих положений, приведенных выше	106
§ 5.3.5. Противоречие между договорами	107
§ 5.4. Бухгалтерские и измерительные термины.....	107
§ 5.4.1. Формулы	108
§ 5.4.2. Минимум и максимум.....	110
§ 5.4.3. На объединенной основе	110
§ 5.4.4. На раздельной основе	110
§ 5.4.5. Компании и их дочерние подразделения вместе взятые ..	111
§ 5.4.6. «Заморозка» GAAP	111

§ 5.4.7. Неоплаченная задолженность	111
§ 5.4.8. Ежегодно	112
§ 5.4.9. За исключением случаев явной ошибки.....	112
§ 5.4.10. В конце периода / в начале периода	112
§ 5.5. Включения и исключения.....	113
§ 5.5.1. Придайте исключениям последовательность	114
§ 5.5.2. Использование конкретных исключений.....	114
§ 5.5.3. Лишние исключения	115
§ 5.5.4. Включая, но не ограничиваясь	116
§ 5.5.5. Противоречивые исключения	117
§ 5.6. Разнообразные положения проекта договора	118
§ 5.6.1. Включение через ссылку	118
§ 5.6.2. Описание сделок с заинтересованностью	119
§ 5.6.3. В соответствии с решением совета директоров	119
§ 5.6.4. При возникновении и продолжении факта невыполнения обязательств	119
§ 5.6.5. Крайняя небрежность или умышленные виновные действия	120
§ 5.6.6. Периодически.....	121
§ 5.6.7. В зависимости от обстоятельств	121
§ 5.6.8. Соответственно	122
§ 5.6.9. За счет стороны	122
Глава 6. Анализ и толкование договоров.....	123
§ 6.1. Введение.....	124
§ 6.2. Общие положения	124
§ 6.2.1. Рассматривайте «именно тот» договор	124
§ 6.2.2. Объем анализа	126
§ 6.2.3. Анализируйте договор в части и в целом	127
§ 6.2.4. Не забудьте об определениях.....	127
§ 6.3. Процесс анализа и толкования договоров	128
§ 6.3.1. Несовершенство договоров	128
§ 6.3.2. Действие договоров	128
§ 6.3.3. Проблемы со временем	129
§ 6.3.4. Уровни анализа	131
§ 6.4. Due diligence	135
§ 6.4.1. Объем задания	135
§ 6.4.2. Due diligence договоров продавца по сделке о приобретении активов	136

§ 6.4.3. Due diligence договоров покупателя по сделке о приобретении активов	137
§ 6.4.4. Due diligence договоров компании-цели при покупке акций	138
§ 6.4.5. Due diligence договоров продавца при покупке акций	140
§ 6.4.6. Due diligence договоров покупателя при покупке акций	140
§ 6.4.7. Due diligence договоров эмитента акций	142
§ 6.4.8. Due diligence договоров заемщика по сделкам кредитования или при выпуске долговых обязательств.....	142
§ 6.4.9. Due diligence договоров заемщика по сделкам кредитования или при выпуске долговых обязательств под обеспечение.....	144
Глава 7. Изменения, документы об отказе от права и о согласии	145
§ 7.1. Внесение изменений.....	145
§ 7.2. Разные подходы к решению разных задач.....	146
§ 7.3. Способы внесения поправок	148
§ 7.4. Отслеживайте изменения	149
§ 7.5. Выполнение требований к внесению изменений.....	150
§ 7.6. Поправки к договорам о перемене лиц	151
Глава 8. Форма и формальности	153
§ 8.1. Введение.....	153
§ 8.2. Правовые требования	155
§ 8.2.1. Подписание.....	155
§ 8.2.2. Вручение	159
§ 8.2.3. Нотариальное удостоверение.....	159
§ 8.2.4. Печати корпораций	160
§ 8.2.5. Договоры, регулируемые нормами иностранного права ..	160
§ 8.3. Форма: «упаковка» договоров	160
§ 8.3.1. Договоры-письма	161
§ 8.3.2. Заголовок.....	161
§ 8.3.3. Титульный лист.....	162
§ 8.3.4. Оглавление	162
§ 8.3.5. Дата	162

§ 8.3.6. Вводная мотивированочная часть.....	164
§ 8.3.7. Заголовки.....	164
§ 8.3.8. Нумерация разделов.....	165
§ 8.3.9. Структура договора	165
§ 8.4. Эстетика.....	166
§ 8.4.1. Шрифт	166
§ 8.4.2. Интервал	166
§ 8.4.3. Поля	167
§ 8.4.4. Абзацы	167
Глава 9. «Кирпичики»: детали	169
§ 9.1. Введение.....	171
§ 9.2. Заявления об исполнимости	171
§ 9.2.1. Надлежащая регистрация	172
§ 9.2.2. Компетенция и полномочия	172
§ 9.2.3. Необходимые действия	173
§ 9.2.4. Надлежащее подписание и вручение.....	174
§ 9.2.5. Отсутствие противоречий.....	174
§ 9.2.6. Государственные разрешения.....	175
§ 9.2.7. Исполнимость	176
§ 9.3. Сделки кредитования.....	177
§ 9.3.1. Заявления	180
§ 9.3.2. Активные обязательства	185
§ 9.3.3. Негативные обязательства	195
§ 9.3.4. Случаи нарушения обязательств.....	217
§ 9.4. Сделки приобретения компаний.....	218
§ 9.4.1. Заявления	219
§ 9.4.2. Обязательства.....	229
§ 9.4.3. Отлагательные условия: споры о «курице и яйце», «тот самый момент».....	233
§ 9.4.4. Средства правовой защиты	238
Глава 10. Раздел «Заключительные положения».	
Мысли, не вошедшие в другие главы	241
§ 10.1. Введение.....	241
§ 10.2. Раздел «Заключительные положения».....	242
§ 10.2.1. Выбор применимого права.....	242
§ 10.2.2. Подсудность споров	244

Содержание

§ 10.2.3. Отказ от слушания дела судом присяжных.....	245
§ 10.2.4. Положения об экземплярах договора	245
§ 10.2.5. Заголовки.....	245
§ 10.2.6. Автономность («делимость») положений договора.....	246
§ 10.2.7. Положение об интеграции	246
§ 10.2.8. Расширительное толкование отказов.....	246
§ 10.2.9. Поправки.....	247
§ 10.2.10. Передача прав.....	247
§ 10.2.11. Расходы и издержки	249
§ 10.2.12. Возмещение ущерба.....	249
§ 10.2.13. Последующие гарантии.....	250
§ 10.3. Разное.....	251
Договор или Contract?	
Структурирование сделок: российский и американский подходы	259
Идеи, полезные высказывания и замечания	264
Словарь.....	267
Предметный указатель	290

К читателям

Во все времена договор (контракт) считался наиболее распространенным способом регулирования отношений в самых различных сферах, в том числе и в бизнесе. И одной из основных задач юриста является составление текста договора, участие в переговорах и контроль за исполнением достигнутых договоренностей. Чтобы справиться с этой задачей, юрист должен уметь обращать мысли и пожелания своих клиентов в конкретные договорные формулировки. Но, как это ни удивительно, современные юридические вузы (как в России, так и за рубежом) не всегда выпускают специалистов, готовых к подобной работе. Акцент, как правило, делается на передаче знаний, на воспитании навыков убеждения, тогда как при работе над договором важнее всего точно зафиксировать компромисс, достигнутый сторонами в ходе переговоров.

Несколько лет назад мы поставили перед собой задачу — познакомить российского юриста с иностранным опытом правовой работы. При этом при подборе книг для перевода основное внимание уделяли не масштабности исследования затронутого в них юридического вопроса, а тому, насколько описываемые в них навыки и приемы применимы в российской практике.

Книга, которую вы сейчас держите в руках, пожалуй, максимально соответствует этой задаче: в ней рассказывается не о правовом регулировании тех или иных договорных отношений, а о том, *как* составлять контракты, *как* согласовывать позиции сторон, *как* находить наиболее эффективные решения возникающих разногласий, а также *как* отразить их в положениях договора.

Автор использует яркий образ «кирпичиков» для описания основных функциональных элементов контракта. Действительно, договор можно сравнить с домом, в котором предстоит «жить» его сторонам. И условия этой «жизни» определяются не только «качеством» «строительного материала» — договорных формулировок, но и искусством «строителя» — юриста, составившего договор. От того, насколько умело он сможет расставить «кирпичики» в нужном порядке, будет зависеть и защищенность интересов его клиента, и жизнеспособность конструкции в целом.

Здесь мы приходим к пониманию очень важного момента — к осознанию роли и предназначения юриста при составлении договора. Если он выступает лишь в качестве *юриста-посредника*, *транслирующего* волю своего клиента и максимально «отжимающего» договорные условия в пользу одной из сторон, итог его работы может оказаться плачевным. Построенный им «дом» — договор — получится однобоким и неустойчивым, в некотором смысле даже провоцирующим другую сторону на конфликты. Более «высокий» статус — *юрист-советник*. Выступая в таком качестве, юрист не только представляет интересы одной из сторон, но и прилагает усилия к тому, чтобы переговоры в целом оказались успешными. Поиск компромиссных решений, смягчение договорных условий, разработка прозрачных и понятных для сторон положений контракта — вот тот инструментарий, который активно использует юрист-советник.

Именно на освоение этого инструментария нацелена книга Чарльза Фокса. Автор рассказывает, из каких элементов состоит контракт, какие возможности открываются перед юристом при проведении переговоров и формулировании договорных условий, на что нужно обратить внимание при проверке договора и как правильно внести в него изменения. Все это сопровождается множеством примеров, наглядно иллюстрирующих предлагаемые техники.

Несмотря на то что книга написана американским юристом, можно говорить о ее востребованности в российских условиях. Описанные в книге решения прошли проверку практикой — при работе с клиентами и сотрудниками в юридической фирме Lidings, при организации образовательных семинаров LegalStudies.RU и «М-Логос».

Для нас, партнеров юридической фирмы, специализирующейся на оказании услуг иностранному бизнесу в России, было чрезвычайно важно овладеть арсеналом правовых и технических приемов, используемых в западной практике, для оказания нашим клиентам услуг высокого качества, соответствующих международным стандартам. Теперь мы стали лучше понимать наших иностранных коллег при проведении переговоров с российскими контрагентами. Кроме того, мы получили отличное пособие для обучения своих сотрудников.

На наш взгляд, ознакомление с данной работой будет в определенной степени полезно всем представителям российского юридического сообщества, особенно:

- начинающим юристам, студентам, а также тем, кто только задумывается о юридической карьере, — для более глубокого понимания предназначения профессии, ее взаимодействия с бизнесом, для освоения и использования на практике навыков договорной работы;
- сотрудникам российских правовых департаментов и юридических фирм — для ознакомления с иностранным опытом составления договоров, а также для поиска конкретных решений при работе над контрактами и проведении переговоров;
- руководителям правовых департаментов и юридических фирм — для расширения профессионального кругозора и обучения младших сотрудников;
- представителям юридической науки — для получения общих представлений о договорных конструкциях, используемых в западной практике, с целью их последующего изучения;
- судьям и другим государственным служащим — для развития знаний об используемых в договорах условиях (в том числе в договорах с иностранным участием) и для их правовой оценки в условиях российского законодательства и судебной практики.

Сергей Аксенов, управляющий партнер,
Андрей Зеленин, партнер,
Татьяна Бичева, партнер,
юридическая фирма *Lidings*
mail@lidings.com

Благодарности

Автор выражает благодарность своим коллегам Элизабет Бартоло, Линде Хейман и Филису Корфу за их полезные комментарии об этой книге.

Выводы и идеи, высказанные в данной книге, принадлежат автору и не отражают позиции компании Skadden, Arps, Meagher & Flom LLP. Автор будет рад получить ваши отзывы, замечания и размышления об этой книге по электронному адресу: cfox@foxprof.com.

Глава 1

Введение

- § 1.1. Чему не учат студентов
- § 1.2. Значение договоров
- § 1.3. Контракты как уникальный вид правового письма
- § 1.4. Предмет этой книги

§ 1.1. Чему не учат студентов

Линда, молодой юрист небольшой юридической фирмы, получила свое первое задание. Ей позвонил партнер и сказал: «У нашего клиента Unibanc есть покупатель. Barnes Inc. рассматривает возможность приобретения Ashley Enterprises Corp. Ты будешь работать в одной команде со мной и старшим юристом. Приходи ко мне в кабинет — составим план действий».

В кабинете партнер и старший юрист обсуждают ситуацию. Линда внимательно слушает:

«Планируется осуществить синдицированный кредит с возможностью повторного кредитования и условиями о сроке. В настоящее время Barnes финансируется Minibank, поэтому нам придется проверить текущие кредитные договоры, просмотреть положения о досрочном погашении, а также договориться об отмене существующих залоговых прав на имущество. Линда, это поручается тебе... И еще. У Ashley есть 20 дочерних компаний — надо будет их проверить и включить в сумму кредита. У одной из этих компаний заложен завод — под встречное финансирование. Barnes настаивает на сохранении залога, поскольку условия очень выгодные. Поэтому, Линда, ты должна будешь проанализировать соответствующие соглашения. Посмотри, нет ли в них пунктов, которые позволяют компании не исполнить обязательства по договорам поручительства и залога. И можешь заняться составлением проектов этих договоров. Договоры поручительства будут подписывать все дочерние компании, договоры залога — поручители и заемщики. Боб покажет тебе образцы из сделки Romero. Их можно использовать. Нужно только поменять содержание всех заявлений, чтобы отразить новый состав сторон».

Через час у Линды на столе уже лежат кредитное соглашение с Minibank, договоры залога дочерней компании, образцы поручительства и обеспечи-

тельного соглашения. Она изо всех сил старается сохранять уверенность в себе и оптимизм, но заметно, что Линда испытывает затруднения.

А в это время ее коллега, еще один младший юрист, тоже работает в библиотеке фирмы над своим первым заданием. Ему сказали, что к клиенту предъявлен иск в связи с нарушением договора поставки. И попросили подготовить аналитическую записку по поводу того, насколько реально взыскать с клиента неустойку.

Почему этот сотрудник чувствует себя гораздо увереннее, чем Линда? Потому, что его первое поручение — как и большинство первых поручений, которые дают молодым юристам, — связано с тем, чему его учили в институте.

Терминология, последовательность стадий судебного процесса — все это включено в программу первого курса. Кроме того, большинство студентов проходят курс юридического письма, где обязательными являются лишь темы, ориентированные на судебное разбирательство, — аналитические записи, подборки из практики.

Подготовка же «непроцессуальных» юристов — специалистов по корпоративному, финансовому, коммерческому праву, недвижимости — ведется недостаточно эффективно. Часто вчерашние студенты не оправдывают ожидания работодателя. Объясняется это прежде всего тем, что данные области практики по большей части не затрагивают право как таковое. Хотя и в них, разумеется, есть исключительно правовые аспекты. К примеру, компания, занимающаяся публичным размещением акций, должна соблюдать законы о ценных бумагах, компания, проводящая слияние, — подчиняться требованиям корпоративного законодательства; финансирование под обеспечение должно соответствовать требованиям ст. 9 Единообразного торгового кодекса (далее — ЕТК)¹. Но решение сугубо правовых проблем — это обычно лишь незначительная часть работы юриста, сопровождающего такие сделки.

Курс договорного права на первых годах обучения охватывает оферту, акцепт, оплату и подобные темы, но редко рассматривает вопросы, связанные со сложными коммерческими сделками. Между тем большую часть своего времени юрист тратит на структурирование сделки, консультирование клиента по вопросам стратегии, переговоры, подготовку контракта, руководство процессом закрытия сделки, а также на отслеживание этой сделки — вплоть до ее исполнения.

Как молодой юрист может научиться всему этому? Только наблюдая и повторяя, что делают другие. Другими словами, учиться ему приходится в процессе работы. Объем навыков, которые начинающий юрист должен освоить, чтобы стать профессионалом в своей области, огромен. «Процессуальным» юристам легче: они уже в самом начале карьеры владеют необходимой терминологией и приемами.

¹ Uniform Commercial Code.

Эта книга поможет начинающим юристам, которым предстоит сопровождать сделки, за короткий срок познакомиться с терминологией и структурными элементами контракта. Конечно, это не избавит Линду и других младших юристов от всех трудностей, с которыми им предстоит столкнуться на первых порах. Но ведь обучение — это процесс накопления знаний: чем больше знаешь, тем легче учиться, поскольку уже имеются «узловые точки» для «прикрепления» новой информации. Это чем-то напоминает кристалл. Как только образуется первоначальная песчинка, начинается быстрое дальнейшее приращение массы. Я надеюсь, данная книга даст начинающему юристу необходимые исходные знания — и с нее начнется его профессиональный рост.

§ 1.2. Значение договоров

Долгосрочные отношения регулируются сводом сложных, но неписанных правил — об этом знают все, кто в них вступал. Что-то приветствуется, что-то является обязательным, что-то запрещено.

Все эти правила характеризуют и деловые отношения. Коренное различие в том, что большинство долгосрочных и многие краткосрочные деловые взаимоотношения регулируются письменными договорами. Это делается из соображений эффективности. Хотя на составление контракта уходит немало времени и усилий, эти начальные затраты в дальнейшем окупаются — сокращается срок переговоров, а также споров по тому или иному вопросу. Кроме того, процесс составления договора заставляет обе стороны понять, от чего они должны отказаться, чтобы получить желаемое. Таким образом, представления контрагентов о том, чем они рискуют и на какую выгоду могут рассчитывать, заключая сделку, становятся более реалистичными.

Контракт является частной нормативно-правовой базой в отношениях между сторонами. Каждая сторона имеет законное право настаивать на исполнении обязательств и соблюдении ограничений, с которыми согласился контрагент. Многие положения сложного договора выходят далеко за рамки представлений клиента о «деловой сделке». В результате некоторые клиенты склонны считать их не более чем стандартными формулировками контрактов. Юрист обязан убедиться, что клиент понимает, как именно заключение данного контракта скажется на его бизнесе и деловых отношениях.

§ 1.3. Контракты как уникальный вид правового письма

Контракт отличается от других видов юридического письма. Юридические тексты других видов составляются с целью убедить адресата или предста-

вить ему информацию. Цель же контракта — с предельной точностью описать достигнутый сторонами консенсус. Описать так, чтобы все, кто будет читать этот контракт, понимали его одним и тем же образом.

Небольших заданий здесь не бывает. Необходимое условие для составления договора — абсолютное взаимопонимание сторон. Чтобы его достичь, необходимо, как правило, приложить большие усилия. Одна из самых важных задач юриста — помочь своему клиенту обдумать все важные вопросы. Юристы обучены выявлять такие вопросы. Обнаружив и проанализировав все потенциальные проблемы и выгоды, которые могут возникнуть в связи с той или иной частью сделки, хороший юрист сможет защитить интересы своего клиента.

Каждый такой вопрос затем становится предметом обсуждения сторон. Во время переговоров могут возникнуть дополнительные спорные моменты, которые необходимо вновь обсуждать. Итог обсуждения отражается в положениях договора — они точно выражают соглашения, принятые сторонами (и их юристами). Процесс выбора правильных формулировок приводит к новым переговорам между юристами, поскольку существует множество способов выразить одно и то же понятие. Можно даже сказать — бесконечное множество. Каждый юрист будет настаивать на порядке слов, который, по его мнению, наиболее точно отражает понимание вопроса его клиентом. Когда дело доходит до обсуждения терминов, обычно выясняется, что, хотя стороны и пришли к соглашению по спорным вопросам, осталось немало поводов для разногласий.

Многозначность — враг юриста, составляющего контракт. Любой термин, который может иметь более одного толкования, способен стать причиной спора и даже судебного разбирательства между сторонами. Если для поэта язык, богатый синонимами, со сложными синтаксисом и грамматикой — благодатная почва для творчества, то для юриста, которому необходимо составить четкий и ясный договор, этот же язык — настоящее испытание.

§ 1.4. Предмет этой книги

Книга рассказывает:

- об основных элементах всех договоров («кирпичиках») и их функциях;
- об обязанностях юриста в процессе составления и обсуждения контракта;
- об особых навыках, которые необходимы при составлении контракта;
- о вопросах, которые возникают при пересмотре контрактов, включая положения о мерахенной осмотрительности;
- о поправках, отказах и согласиях;

- о формальных сторонах контракта;
- о некоторых положениях, типичных для финансовых договоров и соглашений о слиянии.

А также:

- содержит словарь терминов, используемых в контрактах и практике ведения сделок.

Чего вы не найдете в этой книге? Автор не анализирует правовые споры (один из главных тезисов книги — процесс составления контрактов имеет мало общего с «правом» как таковым). Книга не претендует на звание общего руководства к пользованию для начинающих юристов. Она вряд ли станет новым словом в литературе, посвященной составлению «описательных» юридических писем.

Автор на протяжении вот уже 19 лет занимается финансовой юридической практикой, специализируясь на защите банковских вкладов, во многих случаях в контексте сделок по слиянию и поглощению. В результате книга получилась с уклоном в сторону договоров, которые заключаются в таких случаях. Но несмотря на то что содержание контрактов может быть разным, средства и методы их составления остаются одними и теми же. Моя цель — научить молодых юристов этим универсальным методам.

Глава 2

«Кирпичики»: азы

§ 2.1. Введение

§ 2.2. Заявления и гарантии: моментальное фото

§ 2.2.1. Заявления: простой случай

§ 2.2.2. В поисках истины

§ 2.2.3. Распределение рисков

§ 2.2.4. Виды заявлений

- (А) Заявления, касающиеся самого договора

- (Б) Заявления о предмете договора

- (В) Заявления о сторонах договора

- (Г) Исключения

§ 2.2.5. Последующие заявления

§ 2.2.6. Судьба заявлений после закрытия сделки

§ 2.3. Обязательства

§ 2.3.1. Простой случай

§ 2.3.2. Финансовые (кредитные) обязательства

§ 2.3.3. Исключения

§ 2.3.4. Виды исключений

§ 2.3.5. Средства правовой защиты в случае нарушения обязательств

§ 2.4. Отлагательные условия

§ 2.4.1. Правильное планирование событий

§ 2.4.2. Условия как «выходы»

§ 2.4.3. Общие условия

§ 2.4.4. Когда условия могут считаться исполненными

§ 2.5. Положения о средствах правовой защиты

§ 2.5.1. Основания для возникновения

§ 2.5.2. Виды средств правовой защиты

- (А) Растворжение

- (Б) Досрочное исполнение обязательств

- (В) Возмещение ущерба

- (Г) Заранее оцененные убытки

§ 2.5.3. Меры смягчения средств правовой защиты

§ 2.6. Определения (дефиниции)

- § 2.6.1. Как появляются дефиниции**
- § 2.6.2. Назначение дефиниций**
- § 2.6.3. Как обозначать понятия, не имеющие общезвестной дефиниции**
- § 2.6.4. Сложносоставные определения (определения-«матрешки»)**
- § 2.6.5. Почему не стоит включать существенные положения договора в определения**

§ 2.1. Введение

Некоторые положения выполняют одинаковую функцию независимо от типа или предмета контракта. В этой книге такие положения называются «кирпичиками».

Юрист, работающий с контрактами, должен хорошо понимать роль каждого «кирпичика»:

- заявления и гарантии;
- обязательства;
- отлагательные условия;
- положения о правовой защите;
- определения.

В этом списке нет положений, которые являются краеугольным камнем контракта. Будем называть их «нормоустанавливающими». Так, нормоустанавливающие положения договора о продаже активов предприятия включают описание имущества, способ расчетов и выплат, а также механизм передачи имущества. Договор о продаже имущества, содержащий только нормоустанавливающие положения, будет иметь юридическую силу. Но он не будет учитывать многие важные как для продавца, так и для покупателя детали. Скажем, с имуществом были проблемы, о которых покупатель ничего не знает. Или же до заключения сделки продавец нанес предприятию или имуществу вред. Контракт, содержащий лишь нормоустанавливающие положения, обязет покупателя заключить сделку в любом случае. Если бы покупатель заранее побеспокоился о нужных «кирпичиках», у него была бы свобода маневра — заявления и гарантии, обязательства, отлагательные условия, положения о судебной защите, определения.

В этой главе будет описано предназначение каждого из перечисленных «кирпичиков». Глава девятая — рассказ о том, как могут пригодиться «кирпичики» при заключении финансовых сделок и сделок о поглощении.

§ 2.2. Заявления и гарантии: моментальное фото

Заявления и гарантии¹ — заявления о факте, сделанные в определенный момент времени и адресованные одной стороной другой стороне. Их цель — зафиксировать важные для будущих участников сделки факты. Если в договор внесены необходимые заявления, то в случае, когда одна сторона не выполняет свои обещания, другая автоматически получает право на судебную защиту.

§ 2.2.1. Заявления: простой случай

Давайте посмотрим на договор о продаже имущества предприятия — завода по производству и окраске ткани. Покупатель обязательно поинтересуется, существуют ли на этом заводе проблемы с соблюдением экологических требований. Потому что, купив завод, он получит и эти проблемы. Конечно, покупатель может провести экологическую проверку, убедиться, что все в порядке, и успокоиться. Но не исключено, что на заводе случился, скажем, разлив отходов производства, а дело не получило огласки. И проверка этого нарушения не выявила. Если после покупки завода отходы попадут на соседнюю земельную собственность, иск может быть предъявлен уже новым владельцам. Этот риск можно предотвратить, обязав продавца заявить в договоре, что никаких разливов на территории его завода не происходило. Если до заключения сделки покупатель обнаружит, что продавец сообщил недостоверную информацию, это даст ему право расторгнуть договор. Если же договор уже вступил в силу, покупатель может предъявить продавцу иск о возмещении убытков.

§ 2.2.2. В поисках истины

Обсуждение заявлений, которые будут сделаны сторонами, — это выведение из тени фактов, о которых та или иная сторона предпочла бы умолчать.

Заявления — естественное следствие принципа *caaveat emptor*². В большинстве коммерческих сделок стороны по закону не обязаны делать никаких признаний³. Но участники вправе потребовать раскрытия фактов, которые им

¹ Хотя эти термины часто используются как синонимы, между заявлениями и гарантиями существует формальное различие. Заявление — это просто заявление о факте, на которое можно положиться. Гарантия подразумевает полную уверенность получившей ее стороны, что предоставленные факты верны, а на случай, если они окажутся ложными, контрактом предусмотрено возмещение. В контракте могут быть отдельно прописаны меры судебной защиты в ситуации, когда была предоставлена недостоверная информация. Тогда это различие не имеет никакого значения. На практике соответствующий пункт договора обычно называется «заявления и гарантии», многие юристы для краткости используют термин «заявления».

² «Будь осторожен, покупатель» — принцип свободной торговли и свободы деловой активности. Утвердился в США в XIX в. — *Прим. пер.*

³ Однако законы, регулирующие выпуск и продажу ценных бумаг, обязывают участников операций с цennыми бумагами обнародовать информацию, которая может

нужно знать, прежде чем принять решение, заключать сделку или нет. Это осуществляется путем включения в контракт соответствующих заявлений.

Вернемся к приведенному выше примеру. Покупатель может попросить продавца сделать следующее заявление:

За исключением случая, описанного в приложении 3, выброс опасных для окружающей среды веществ никогда не производился на предприятии.

Когда продавец получит предварительный договор, где ему предлагается сделать такое заявление, у него на выбор есть несколько вариантов поведения. Он может:

- сказать покупателю, что отказывается включать заявление в контракт. Из этого покупатель, скорее всего, сделает вывод, что у нынешних владельцев завода есть проблемы с соблюдением экологического законодательства. И еще больше захочет, чтобы заявление в контракт было внесено. Если продавец не обладает великим даром убеждения, такой подход не принесет успеха;
- сказать покупателю, что он может заявить «обо всем, что известно ему лично». Такое заявление будет считаться нарушенным только в случае, если продавец не расскажет обо всех известных лично продавцу фактах, имеющих отношение к делу. Покупатель в таком случае возразит: «А что если разлив был при прежнем собственнике и вы об этом не знаете? Меня такая ситуация не устраивает»;
- сделать заявление после сообщения всей известной ему информации.

Обычно, когда сторону просят сделать заявление, она сообщает необходимые сведения, чтобы избежать судебной ответственности. Оглашение информации может привести к выдвижению контрагентом новых требований. В приведенном выше примере покупатель может обязать продавца возместить причиненный имуществу ущерб или понизить продажную цену в качестве компенсации расходов на восстановительные работы, если он будет проводить их за свой счет. Или же он вправе отказаться от заключения сделки.

§ 2.2.3. Распределение рисков

Заявления в контракте распределяют риски между сторонами. Сторона, делающая заявление, рискует: если заявление ложное, другая сторона подаст на нее в суд или использует иные меры защиты, предусмотренные контрактом. Сторона, которую попросили сделать заявление, может знать о его предмете не больше второго участника сделки. Но ее могут обязать сделать заявление в любом случае, чтобы потом иметь право на возмещение ущерба,

в значительной степени повлиять на готовность другой стороны заключить сделку. См. § 9.3.1 (Ж), заявление 106-5.

если информация окажется ложной. Поэтому, что касается разлива производственных отходов, обе стороны могут не иметь ни малейшего представления о том, был он или нет. Но, с точки зрения покупателя, в любом случае риск должен быть на продавце.

§ 2.2.4. Виды заявлений

(А) Заявления, касающиеся самого договора

Существуют три основные категории заявлений. Первая включает заявления, которые относятся непосредственно к контракту. Они называются «заявления об обладании правовой силой». Их главная цель — гарантировать, что сторона, делающая заявление, имеет возможность и право заключить договор, что этот договор имеет юридическую силу и не нарушает закон. Сторона, которая просит предоставить ей «заявления об обладании правовой силой», хочет убедиться, что другая сторона не станет прибегать к каким-либо способам формально-юридической защиты, если дело дойдет до судебного разбирательства. Этот вид заявлений стандартный и редко становится предметом обсуждений. «Заявления об обладании правовой силой» будут подробнее рассмотрены в § 9.2.

(Б) Заявления о предмете договора

Второй вид — заявления, которые относятся к предмету договора. Их делают, чтобы заручиться гарантией — стороне будет передано именно то, что предусмотрено условиями контракта. Форма написания таких заявлений напрямую зависит от типа контракта, в который они включены. Вот несколько примеров.

- Лицензионный договор содержит заявление лица, передающего права на использование товарного знака, что он зарегистрирован должным образом и не нарушает права обладателей других товарных знаков.
- Договор продажи имущества содержит заявление продавца, что на это имущество не наложен арест.
- Договор об аренде недвижимости содержит заявление арендодателя, что недвижимость не сдана кому-либо еще.
- Договор, предметом которого является нержавеющий металл, содержит заявления контрагента о качестве металла и способности контрагента поставлять данный металл в количестве, оговоренном в контракте.

(В) Заявления о сторонах договора

Иногда от сторон требуется сделать заявления о себе. Такие заявления необходимы, если есть сомнения в способности участника сделки выполнить свои обязательства по контракту. Самым распространенным видом подоб-

ных заявлений являются заявления о финансовом состоянии контрагента. Заявления этого рода подробно рассмотрены в § 9.3.1. Приведем примеры других заявлений о сторонах:

- В трудовом договоре работник обязуется предоставить подтверждение того, что правильно указал трудовой стаж.
- Страховая компания, собирающаяся приобрести долговые ценные бумаги по договору о частном размещении, должна указать источник финансирования для осуществления инвестиций. Это будет гарантией того, что не совершались никакие операции, нарушающие нормы пенсионного законодательства.
- Лицо, собирающееся приобрести радиостанцию, должно представить доказательства того, что не вовлечено в судебные разбирательства, которыми занимается Федеральная комиссия по связи США.

(Г) Исключения

Во время обсуждения заявлений могут обнаружиться факты, противоречащие утверждениям заявителей. Чтобы заявление считалось правдивым, дополнительная информация должна быть включена в контракт. Это можно сделать, убрав противоречивые сведения из заявления или сделав соответствующую оговорку. Например:

Приобретаемая недвижимость не находится под арестом и не обременена залогом, за исключением залога Big City Bank от 30 июня 1995 г.

Данные сведения также можно указать и в приложениях к договору. Это уместно, если оговорки нецелесообразно включать в само заявление — когда их много или они простиранно изложены. Заявление тогда будет выглядеть следующим образом:

Приобретаемая недвижимость не находится под арестом и не обременена залогом, за исключением случаев, указанных в приложении 2.1.

§ 2.2.5. Последующие заявления⁴

Заявления — это заявления о факте, сделанные в определенный момент времени. Таким моментом может быть время, когда заявление внесено в договор, дата заключения сделки или любая другая дата, указанная в контракте. Заявления, сделанные позднее этой даты, называются «внесеными позже».

Они необходимы, если должно произойти событие, которое может повлиять на исполнение контракта. Например, в договоре о приобретении ком-

⁴ Representation «bring-downs» (англ.) — последующее заявление. — Прим. пер.

пании указано, что часть активов будет передана покупателю через какой-то промежуток времени после получения необходимых разрешений. Покупатель потребует, чтобы продавец повторил свои заявления в тот момент, когда произойдет отсроченная передача собственности. Такое заявление гарантирует, что фактическое положение дел не изменилось с того времени, как были сделаны первоначальные заявления.

Последующие заявления возникают в ситуации, когда до закрытия основной сделки сторонами заключается предварительное соглашение. Цель первоначальных заявлений — убедить сторону заключить договор. При закрытии сделки они подкрепляются последующими заявлениями, чтобы засвидетельствовать, что заявления, сделанные в момент подписания, остались прежними.

Примером другого документа, в котором также можно встретить внесенные позже заявления, является договор о предоставлении кредита несколькими траншами. Обязательное условие такого договора — заемщик каждый раз, когда берет очередной кредит, должен вносить в договор последующее заявление. Если договор такого типа требует внесения заявлений после его заключения, необходимо осознавать, что изменившаяся со временем ситуация может стать препятствием для внесения новых заявлений.

Рассмотрим такой случай. В приложении к договору займа указаны все дочерние компании, принадлежащие заемщику. Если после заключения контракта заемщик приобретет или создаст новые дочерние компании, заявление сделать будет невозможно, поскольку в списке этих компаний нет. В результате заемщику будет отказано в дополнительном кредитовании.

Такой исход можно считать удовлетворительным, если кредитор заинтересован в том, чтобы у заемщика не появлялось новых дочерних компаний. Если же кредитор, напротив, рассчитывает, что у заемщика будет расширяться бизнес, есть смысл попробовать решить проблему с внесением последующих заявлений раньше, чем она возникнет. Для этого существует множество способов. *Первый* (и наиболее распространенный) — ограничить указанные в заявлении факты определенными временными рамками:

В приложении А указаны все дочерние компании заемщика на момент подписания договора.

Второй способ. Если в договоре есть положение, ограничивающее приобретение или создание новых дочерних компаний, текст заявления будет выглядеть так:

Все существующие дочерние компании заемщика указаны в приложении А. Новые дочерние компании создаются или приобретаются в соответствии с порядком, установленным пунктом 5.15 настоящего договора.

И наконец, *третий* способ — включить в контракт право вносить изменения в список дочерних компаний с согласия кредитора или без его согласия.

Приложение А, в котором указаны все дочерние компании заемщика, может время от времени подвергаться изменениям (с согласия кредитора, выдача которого не обоснованно задерживаться).

§ 2.2.6. Судьба заявлений после закрытия сделки

Существует различие между положением контракта, устанавливающим, что заявления «останутся в силе⁵ после закрытия сделки», и положением о том, что в контракт будут внесены последующие заявления. Эти два положения часто путают, но между ними есть различие. Отличие первого положения состоит в том, что заявление продолжает действовать даже после закрытия сделки. Например, если спустя три месяца сторона узнает, что заявление другой стороны было ложным, она сможет в соответствии с договором воспользоваться средствами правовой защиты. Существует ошибочное убеждение, что «остающееся в силе» заявление как бы повторяется в будущем на постоянной основе. Это противоречит представлению о заявлениях как о «моментальных фотоснимках» — тогда заявления превращались бы в обязательства по договору.

Противоположностью «остающегося в силе» заявления является положение о том, что заявления прекратят существование или срок их действия истечет после закрытия сделки. Такой тип условий характерен для договоров, предметом которых является жилая недвижимость. В контрактах такого типа заявления продавца должны быть правдивыми на момент заключения сделки как условие согласия покупателя. Однако когда к покупателю переходит право на недвижимость, они, как правило, утрачивают силу. Конечным результатом является то, что покупатель приобретает недвижимость «такой, какая она есть, и там, где она находится». Подразумевается, что после совершения сделки могут обнаружиться проблемы, даже если продавец сделал соответствующее заявление.

§ 2.3. Обязательства

В отличие от заявлений, которые всегда единомоментны, обязательства всегда пролонгированы. Обязательства — это данные сторонами обещания через какое-то время *свершить* или в течение какого-то срока *свершать* определенные действия либо воздержаться от совершения определенных действий. В первом случае обязательства называются положительными, во втором —

⁵ Survive the closing (англ.) — дословно «переживут закрытие». — Прим. пер.

отрицательными. Есть еще одна категория — финансовые обязательства. Это обещания поддерживать определенный уровень финансового состояния или не предпринимать определенных действий, если финансовое состояние стороны в это время не соответствует определенному уровню⁶. Негативные обязательства также называют ограничительными, потому что они ограничивают или запрещают какие-либо действия (см. § 9.3.3). Основная задача обязательств — гарантировать сторонам, что нормоустанавливающие положения контракта будут исполнены.

§ 2.3.1. Простой случай

Возьмем для примера заключение договора аренды производственного оборудования на шестилетний срок. Для арендодателя главное — чтобы арендатор вовремя вносил арендную плату и вернул оборудование по истечении срока, установленного контрактом. Эти условия должны быть включены в нормоустанавливающие положения договора. Но арендодатель также захочет, чтобы арендатор следил за поддержанием арендованного имущества в надлежащем состоянии. Поэтому ему стоит предусмотреть в контракте пункт, где будет указано, что арендатор *должен* и чего он *не должен* делать с взятым в аренду оборудованием.

Типичный договор аренды оборудования содержит обязательства, в соответствии с которыми арендатор должен (или, напротив, не должен):

- застраховать оборудование, если срок его страховки истечет;
- поддерживать оборудование в состоянии, соответствующем техническим стандартам производителя;
- использовать оборудование в соответствии с применимыми в данном случае законами;
- не допускать залога оборудования;
- не продавать и не передавать оборудование;
- разрешать арендодателю проводить осмотр оборудования;
- использовать оборудование только по назначению.

Каждое из этих обязательств дает дополнительную гарантию того, что по истечении срока аренды оборудование будет возвращено арендодателю в прежнем состоянии.

§ 2.3.2. Финансовые (кредитные) обязательства

Арендодателя заботит не только сохранность имущества. Он также желает удостовериться, что арендатор сможет вносить платежи в течение срока аренды. Поэтому зачастую арендатор просит, чтобы арендодатель продекларировал свое финансовое положение. Такая декларация служит определен-

⁶ Во многих случаях эти обязательства используются без прямого указания их типа.

ной гарантией платежеспособности арендатора — по крайней мере, на начальном этапе действия договора аренды.

В дальнейшем для ограничения деятельности контрагента, которая может ухудшить его финансовое состояние, используются финансовые (кредитные) обязательства.

Вот виды этой деятельности:

- *принятие долга.* Чем больше долгов у компании, тем больше в перспективе ей придется заплатить процентов, а также совершить платежей в погашение основного долга. Это повлечет отток наличных средств. Арендодателя также может интересовать, не началась ли в отношении арендатора процедура банкротства — в этом случае большая задолженность обернется незначительными долями участия каждого отдельно взятого кредитора;
- *залог имущества.* Долг, гарантированный залогом активов, уменьшает объем имущества, которое может использоваться для обеспечения негарантированных долгов арендатора, а также обязательств на случай несостоятельности;
- *продажа активов.* Отчуждение активов, приносящих прибыль, может повлиять на объем наличности, находящейся в распоряжении компании;
- *выплата дивидендов.* Каждый доллар, выплачиваемый в качестве дивиденда, сокращает объем наличных средств, которые могут использоваться в качестве арендной платы;
- *инвестирование.* С точки зрения кредитора, наличные средства лучше не инвестировать, а использовать для погашения долга кредитору.

Финансовые обязательства, которые требуют от стороны периодического предоставления финансовой отчетности, также используются для обращения к кредиторам. Эта отчетность служит для того, чтобы получить «сигнал предупреждения», если у обязанной стороны возникнут финансовые затруднения⁷.

§ 2.3.3. Исключения

Общим содержанием негативных обязательств является то, что сторона А предлагает стороне Б принять на себя обязательство, которое ограничит деятельность последней. Такое обязательство является абсолютным, поскольку сторона А желала бы полностью запретить стороне Б предпринимать определенные действия. На стороне Б в таком случае лежит бремя внести в обязательство предложения, которые, по ее мнению, придаут обязательству гибкость и позволят вести бизнес, не запрашивая согласия А.

⁷ Параграфы 9.3.2 и 9.3.3 более подробно касаются финансовых (кредитных) обязательств.

Вносить исключения для заявлений и вносить исключения для обязательств — эти два занятия отличаются примерно так же, как написание газетной статьи и создание научно-фантастического романа. В первом случае приходится иметь дело с *реальными фактами*, во втором — с фактами, которые *могут* произойти. Чтобы убедиться в законности заявлений, требуется тщательно отобрать факты. Выявление истинности всей информации, которая содержится в заявлениях, несомненно, является делом суда. В то же время юрист, который занимается обсуждением обязательства, направленного на ограничение возможности его клиента брать на себя долговые обязательства в течение ближайших шести месяцев, сталкивается с гораздо большими трудностями⁸. Во-первых, юрист и его клиент должны обсудить возможность заимствований в период действия контракта. Во-вторых, они должны убедить контрагента в необходимости выработать гибкую политику в отношении таких заимствований. И наконец, они должны внести такие исключения, которые позволяют им достигнуть нужных целей, учитывая, что первоначальные планы часто меняются.

§ 2.3.4. Виды исключений

Существует два основных типа исключений из обязательств: «выделения» (carveouts) и «корзины» (baskets).

«Выделения» называются так потому, что они снимают часть ограничений, налагаемых обязательством. Вот формула типичного негативного обязательства: «Компания запрещается предпринимать действия от А до Я».

А вот формула типичного обязательства-выделения: «Компания запрещается предпринимать действия от А до Я, за исключением Ю». Приведем пример использования обязательства-выделения: *При обычном ведении дел Заемщик не должен продавать свои активы — за исключением изношенного оборудования.*

«Корзина» — это исключение, которое позволяет отклоняться от предписаний обязательства в установленных рамках (часто выражаются в конкретной денежной сумме).

При обычном ведении дел заемщик не может продавать свои активы.

Правило не распространяется на изношенное оборудование, общая сумма сделки не может превышать 1 млн долл.

В данном примере ограничение, налагаемое на сторону, является бессрочным. После первой подобной продажи за 200 тыс. долл. сторона может совершить сделку с указанным оборудованием только на 800 тыс. долл.

⁸ В то же время подготовка проекта заявления, который потребует внести изменения в него в дальнейшем, не менее сложная задача, чем описанный здесь процесс формирования обязательств.

§ 2.3.5. Средства правовой защиты в случае нарушения обязательств

Договор, как правило, содержит специальные средства правовой защиты на случай, если его условия не будут выполнены (см. § 2.5). Сторона, которая имеет право на принятие исполнения, также может рассчитывать на судебный приказ, обязывающий партнера исполнить обязательство.

§ 2.4. Отлагательные условия

В некоторых случаях, для того чтобы контракт стал исполнимым, а одна из сторон приняла на себя прописанные в нем обязательства, другая сторона должна исполнить определенные требования. Положения, которые определяют такие требования, называются *отлагательными условиями*. Характерный пример отлагательных условий — положения договора купли-продажи, согласно которому либо продавец не обязан предоставлять имущество до уплаты покупателем покупной цены, либо покупатель не обязан платить покупную цену, пока продавец не предоставит имущество. Данные условия в устной речи часто называются «выходами» — если одна из сторон не выполнит какое-либо условие, это позволит другой стороне разорвать договор или прекратить выполнение конкретного обязательства. Отлагательные условия бывают самые разные — в зависимости от типа договора, хотя, как будет показано ниже, многие из них можно свести к тем или иным видам. Например, в предварительном соглашении отлагательные условия определяют, какие документы должны быть представлены и какие действия предприняты сторонами для закрытия сделки⁹.

§ 2.4.1. Правильное планирование событий

Единовременное закрытие имеет место, когда соглашение подписано и вступает в силу одновременно с удовлетворением всех отлагательных условий, касающихся исполнения соглашения. Когда соглашение подписано и вступило в силу, но отлагательные условия должны наступить позднее, налицо *отложенное закрытие*.

Главное различие между этими видами закрытия сделки: закрытие просоченное по сравнению с закрытием единовременным должно обсуждаться более тщательно. В случае отложенного закрытия любая неточность в формулировке отлагательного условия, создающая двусмысленность, возможность для субъективного толкования, способна сослужить дурную службу.

⁹ Контракты, не содержащие положений об отлагательных условиях, действительны с момента подписания и передачи сторонами.