

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Тольяттинский государственный университет»

(наименование института полностью)

Институт права

(Наименование учебного структурного подразделения)

Кафедра «Гражданское право и процесс»

(наименование кафедры)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему «Стадии заключения договора»

Обучающийся

Ю.С. Блюменштейн

(И.О. Фамилия)

Руководитель

А.В. Кирсанова

Тольятти 2024

Аннотация

Актуальность исследования. Известно, что институт гражданско-правового договора в деятельности физических и юридических лиц имеет важное значение, поскольку им зачастую приходится прибегать к необходимости его заключения относительно того или иного объекта общественных отношений. Важность рассматриваемого института гражданского права обуславливает интерес представителей отечественной и зарубежной доктрины к исследованию, а равно к изучению процесса его заключения и определения стадий данного процесса.

Если обратиться к ч.2 ст. 432 ГК РФ, регулирующей вышеупомянутый процесс, то на первый взгляд он кажется достаточно простым, в частности, одна из сторон, намеревающаяся заключить договор отправляет другой стороне оферту (предложение заключить договор на определенных условиях), а сторона, получившая оферту, ее принимает ее (акцепт). Но тем не менее, простота данной законодательной конструкции выступает предметом доктринальных исследований, и следует сказать, что у ученых и ранее, и сейчас возникали и возникают достаточно разные подходы к пониманию данного процесса, в частности, касаясь определения стадия заключения договора и их сущностного их наполнения, поскольку не всегда в полном объеме можно найти ответы на вопросы.

На сегодняшний день в сфере гражданского права применение эмодзи как средства акцепта или проявления согласия не является распространенной или общепринятой практикой. Эмодзи, в качестве символов или иконок, могут нести в себе эмоциональную или эстетическую нагрузку, однако их толкование и интерпретация часто остаются в субъективной плоскости и подвержены различным интерпретациям. Применение эмодзи в тексте договора может создать риск неоднозначного толкования или двусмысленности, что в свою очередь подвергает стороны риску возникновения споров и непонимания между ними и приводит к судебным

спорам. Данная тема вызывает много вопросов и требует дальнейшего исследования.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникающие в результате заключения гражданско-правового договора.

Предметом исследования являются нормы права, регулирующие общественные отношения, возникающие в результате заключения гражданско-правового договора.

Цель работы состоит в проведении комплексного анализа правового регулирования института гражданско-правового договора и практики его заключения, в выявлении актуальных правовых проблем в рассматриваемой области и выработке предложений по их разрешению.

Задачи исследования.

- раскрыть понятие гражданско-правового договора;
- проследить развитие порядка заключения гражданско-правового договора;
- рассмотреть понятие стадии заключения договора;
- охарактеризовать оферту и акцепт как стадии заключения договора;
- определить момент заключения договора как гражданско-правовую категорию;
- охарактеризовать преддоговорные взаимоотношения между сторонами как стадию заключения договора;
- провести сравнительный анализ опциона на заключение договора и опционного договора.

Настоящая выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, объединяющих восемь параграфов, заключения и списка используемой литературы и используемых источников.

Оглавление

Введение	5
Глава 1 Общая характеристика порядка заключения гражданско- правового договора	8
1.1 Понятие гражданско – правового договора	8
1.2 Развитие института заключения гражданско – правового договора	13
Глава 2 Общая характеристика стадий заключения гражданско- правового договора	19
2.1 Понятие стадии заключения договора	19
2.2 Оферта как стадия заключения договора	26
2.3 Акцепт как стадия заключения договора	31
2.4 Момент заключения договора как гражданско-правовая категория	40
Глава 3 Отдельные особенности правового регулирования заключения гражданско-правового договора	45
3.1 Преддоговорные взаимоотношения между сторонами как стадия заключения договора	45
3.2 Сравнительный анализ опциона на заключение договора и опционного договора	54
Заключение	62
Список используемой литературы и используемых источников	66

Введение

Актуальность исследования. Известно, что институт гражданско-правового договора в деятельности физических и юридических лиц имеет важное значение, поскольку им зачастую приходится прибегать к необходимости его заключения относительно того или иного объекта общественных отношений. Более того, в деятельности хозяйствующих субъектов гражданско-правовой договор имеет важное значение, поскольку позволяет сторонам урегулировать в данном документе все особенности их экономического взаимодействия друг с другом, что подтверждается на законодательном уровне, в частности, п. 2 ст. 1 Гражданского кодекса Российской Федерации части 1 (далее - ГК РФ)[8] предусматривает, что граждане (физические лица) и юридические лица приобретают и осуществляют гражданские права своей волей и в своем интересе, свободны в установлении прав и обязанностей и в определении любых не противоречащих законодательству условий договора, могут заключать договоры, как предусмотренные в законе и иных правовых актах Российской Федерации, так и не предусмотренные, а также заключать смешанные договоры, содержащие элементы различных договоров (ст. 421 ГК РФ).

Если обратиться к ч.2 ст. 432 ГК РФ, регулирующей вышеупомянутый процесс, то на первый взгляд он кажется достаточно простым, в частности, одна из сторон, намеревающаяся заключить договор отправляет другой стороне оферту (предложение заключить договор на определенных условиях), а сторона, получившая оферту, ее принимает ее (акцепт). Но тем не менее, простота данной законодательной конструкции выступает предметом доктринальных исследований, и следует сказать, что у ученых и ранее, и сейчас возникали и возникают достаточно разные подходы к пониманию данного процесса, в частности, касаясь определения стадия заключения договора и их сущностного их наполнения, поскольку не всегда в полном объеме можно найти ответы на вопросы.

До 2023 года не было случаев рассмотрения судами ситуаций, касающихся использования стикеров и эмодзи в качестве выражения волеизъявления сторон. Однако сама переписка в мессенджерах ранее рассматривалась как доказательство в гражданском процессе. Предполагается, что если подтверждение заключения договоров с помощью стикеров и эмодзи станет популярным, то Верховный суд Российской Федерации скоро может вынести разъяснения по данному вопросу. Признание эмодзи действительными подписями может потребовать изменения юридической практики и требований к формированию документов. Это может привести к разработке новых стандартов и протоколов для официального использования эмодзи в качестве подписей, а также к установлению строгих правил толкования каждого символа. В связи с нечетким регулированием данной темы в законодательстве, важно развивать эту тему для совершенствования гражданского законодательства. Предложение внести изменения в статью 432 Гражданского кодекса РФ, учитывающее электронный акцепт, представляется целесообразным для обеспечения ясности и эффективности заключения договоров в цифровой среде.

Степень научной разработанности. Институту гражданско-правового договору, его роли и значению в обществе, а равно их порядку его заключения посвящены работы следующих представителей доктрины: Белова О.А., Брагинский М.И., Витрянский В.В., Вердников В.Г., Иоффе О.С., Кархалев Д.Н., Качур Н.Ф., Сапунова О.А., Скарго В.И., Соломин С.К., Соломина Н.Г. Суханов Е.А. и другие.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникающие в результате заключения гражданско-правового договора.

Предметом исследования являются нормы права, регулирующие общественные отношения, возникающие в результате заключения гражданско-правового договора.

Цель работы состоит в проведении комплексного анализа правового регулирования института гражданско-правового договора и практики его заключения, в выявлении актуальных правовых проблем в рассматриваемой области и выработке предложений по их разрешению.

Задачи исследования.

- раскрыть понятие гражданско-правового договора;
- проследить развитие порядка заключения гражданско-правового договора;
- рассмотреть понятие стадии заключения договора;
- охарактеризовать оферту и акцепт как стадии заключения договора;
- определить момент заключения договора как гражданско-правовую категорию;
- охарактеризовать преддоговорные взаимоотношения между сторонами как стадия заключения договора;
- провести сравнительный анализ опциона на заключение договора и опционного договора.

Методологическую основу исследования составляют методы анализа, синтеза, индукции, дедукции, аналогии, формально-логический, формально-юридический метод, а также методы историко-правового анализа, сравнительного правоведения, метод системного анализа и другие.

Источниками служат нормативные правовые акты, регулирующие заключение гражданско-правового договора, его стадии, монографии, научные статьи и литература по теме исследования.

Настоящая выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, объединяющих восемь параграфов, заключения и списка используемой литературы и используемых источников.

Глава 1 Общая характеристика порядка заключения гражданско-правового договора

1.1 Понятие гражданско – правового договора

В современной цивилистике гражданско-правовой договор является одним из основных институтов, регулирующих гражданские отношения между сторонами. Понятие гражданско-правового договора определяется как добровольное соглашение сторон, направленное на создание, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Гражданско-правовой договор подчинен принципам свободы договора, равноправия сторон и добросовестности исполнения.

Одним из основополагающих авторов, рассматривавших понятие и сущность гражданско-правового договора, является П.И. Новицкий. В своих трудах он подчеркивал важность волевого согласия сторон как основы для заключения договора и осуществления гражданских отношений[20, с. 145].

Другим выдающимся цивилистом, исследовавшим эту тему, является В.В. Витрянский. Он акцентировал внимание на обязательствах, возникающих из договора, и особенностях их исполнения, а также методиках толкования условий договора[5, с. 85].

Следует отметить, что ГК РФ содержит главу 27, посвященную гражданско-правовым договорам в различных сферах деятельности. Этот законодательный акт устанавливает общие принципы заключения, исполнения и прекращения договоров, обязательные для соблюдения всеми участниками гражданских отношений.

Таким образом, гражданско-правовой договор является ключевым институтом гражданского права, определяющим права и обязанности сторон. Его понимание и корректное применение играют важную роль в развитии гражданского общества.

Субъекты, подчиненные закону, использовали договорные структуры в течение долгих лет, преимущественно потому, что они предоставляют гибкую правовую форму, которую можно приспособить к различным социальным отношениям. Передача имущества, связанного с гражданским правом, является юридическим проявлением товарно-денежных и экономических взаимоотношений на рынке и включает в себя различные действия по управлению и распределению имущества владельцем или другим правообладателем[21, с. 245].

В большинстве случаев такие действия отражают общую волю собственников и оформляются в виде договора. В условиях рыночного обмена, который представляет собой обмен товарами между собственниками, он может быть основан только на свободной и единогласной воле равных собственников, выражающих их общие интересы.

В этом контексте гражданско-правовые договоры являются основной и важной правовой формой регулирования отношений обмена. В условиях рыночной экономики соглашения стали одним из основных способов регулирования экономических отношений, поскольку субъекты, владеющие имуществом, могут самостоятельно определять направление и порядок использования своего имущества.

Договор играет регламентирующую роль и подобен законам и нормативным правовым актам, однако отличается двумя ключевыми особенностями. Во-первых, договор выражает волю сторон, в то время как правовой акт отражает волю издавшего его органа. Во-вторых, договор регулирует поведение только сторон, тогда как правовой или другой нормативный акт устанавливает общие правила для всех. Гражданско-правовой договор является формой регулирования отношений по обмену товаров и продолжает развиваться с развитием товарооборота. В римском праве уже различали «соглашение» в качестве согласованного волеизъявления сторон и «договор» в качестве основы возникающих обязательственных отношений.

С развитием обмена товаров и услуг и появлением новых форм взаимодействия, соглашение и договор стали более сложными и разнообразными. Категория договора в гражданском праве играет важную роль в регулировании отношений между сторонами. Воля сторон выражается через договор, который создает обязательства для них.

Однако отмечаются две особенности договора, отличающие его от норм права и других правовых актов. Во-первых, в договоре выражается воля сторон, тогда как правовой акт отражает волю государственного органа. Во-вторых, договор устанавливает правила поведения только для сторон, участвующих в нем, в то время как правовой акт создает общие правила для всех. Таким образом, гражданско-правовой договор играет регулируемую роль в обмене товаров и услуг[41, с. 200].

В правовой доктрине договор рассматривается с разных аспектов, включая его роль как основание для возникновения правоотношений, самостоятельное правоотношение и форма, которую правоотношение принимает.

Так, Ю.С. Поваров приходит к выводу, что «легальная дефиниция договора содержится в п. 1 ст. 420 ГК РФ, где договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Тем самым, договор означает акт согласования воли нескольких лиц, имеющий особую направленность – установить (изменить, прекратить) субъективные гражданские права и обязанности. Договор принято рассматривать и как средство индивидуальной (субнормативной) регламентации отношений сторон (т.е. в качестве особого регулятора – наряду с нормативным правовым актом)»[23, с. 245].

Е.Г. Шаблова считает, что «с позиции закона договор – это сделка, юридический факт, а отношения сторон, вытекающие из договора, – все-таки не договор, а обязательства, договором мы их можем называть для упрощения ситуации. «Слово «договор» используется в основном в

обыденной практике, хотя встречается иногда и в нормативных правовых актах. Имеется в виду договор как документ, в котором прописаны его условия. Если толковать закон буквально, то документ под названием «договор» следует называть письменной формой договора. Понимание договора как документа тоже является упрощением ситуации и продиктовано удобством: вместо словосочетания «письменная форма договора», мы используем слово «договор» [47, с. 12].

Договор определяется как соглашение, выражающее совпадающую волю его участников (сторон), направленное на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей. В этой концепции, договор рассматривается как сделка, которая является юридическим фактом, основанием для возникновения обязательственных правоотношений в соответствии со статьями 153 и 154 ГК РФ. Правовая доктрина утверждает, что любая двусторонняя или многосторонняя сделка рассматривается как договор с применением положений о сделках, включая их форму, в соответствии с частью 1 статьи 154 ГК РФ.

Понятие договора также применимо к правоотношениям, возникающим при заключении и исполнении договора. В этом контексте субъективные права и обязанности сторон проявляются, особенно в отношении выполнения договора. Возникают контракты, обязательства, связанные с неисполнением обязательств и т.д. В таких случаях речь идет о договорных обязательствах, и к ним применяются общие правила ответственности.

Кроме того, договоры часто рассматриваются в форме документа, известного как договор (или сделка). Данный документ определяет права и обязанности сторон. Такое понимание договора условно, поскольку соглашение между сторонами не всегда может быть полностью выражено в виде единого документа, подписанного всеми сторонами [31, с. 24].

В данном контексте договор может быть определен как соглашение, обладающее следующими характеристиками:

- в соглашении принимают участие стороны, которые совершают действия, отражающие их взаимную волю;
- целью данных действий (заявлений о намерениях) является участников.

В отечественном гражданском праве специально предусмотрено право субъектов гражданского оборота по заключению смешанных договоров, которые включают элементы разных договоров (п. 3 ст. 421 ГК РФ).

Принцип свободы договора – это один из основных принципов отечественного гражданского законодательства и направлен на реализацию ст. 8, 34 и 35 Конституции Российской Федерации[16] и международных обязательств нашей страны.

Принцип свободы договора подразумевает, что действия сторон являются серьезными, а условия договора должны быть разумными и справедливыми, учитывая, например, экономическое значение и совместимость договора и т.д. Между участниками гражданско-правовых отношений соблюдается принцип равенства. Запрещены действия, направленные на причинение вреда другим лицам или злоупотребление правами (согласно статье 10 ГК РФ).

Принцип свободы договора на сегодняшний день признается в качестве базисного принципа при построении гражданского права и гражданско-правовых отношений.

Принцип свободы договора является тем вектором в праве, который направляет законодателя на регулирование отношений, а значит его правовая природа и назначение особо важно в условиях изменений договорных конструкций.

Отношения в гражданском праве должны строиться на принципе самостоятельности участников отношений, личной инициативе и свободы договорных отношений. Это означает, что стороны договора самостоятельно выражают волю к заключению договора, самостоятельно определяют его содержание, выбирают условия договора, которые необходимы и комфортны

для обеих сторон.

М.Н. Марченко выявила четыре элемента, которые входят в рассматриваемый принцип:

- физические и юридические лица вправе самостоятельно решать:
заключать им договор или нет;
- любое лицо самостоятельно принимает решение о второй стороне договора;
- лица принимают решение о выборе договора без давления со стороны других лиц;
- условия договора определяются сторонами самостоятельно[18, с. 3].

А.С. Полякова приходит к выводу, что принцип свободы договора, является основополагающим для современной системы права, устанавливает концепцию о равенстве прав индивидов, а так же устанавливает своего рода гарантию, что никто не может вмешиваться в установленные договорные конструкции[24, с. 51].

Проведенный анализ позволил сформулировать авторское определение гражданско-правового договора, которое предлагается включить в ГК РФ: гражданско-правовой договор представляет собой соглашение между сторонами на основе добровольной воли, урегулированное законом, которое создает, изменяет или прекращает гражданские права и обязанности, определяя юридические последствия и порядок взаимодействия сторон в соответствующем правовом режиме.

1.2 Развитие института заключения гражданско – правового договора

Исследования цивилистического направления показывают, что вопрос о заключении договора не новый. По мнению П.П. Цитовича, процесс заключения договора можно разделить на две стадии: составление и совершение. Первая стадия включает несколько этапов, таких как оферта,

принятие и уведомление о принятии предложения. Однако составление договора не означает его окончательное заключение[46, с. 12].

Вторая стадия заключения договора включает само его совершение. На этой стадии стороны выражают свою волю осуществить юридически обязательные действия согласно договору. Подчеркивается, что только после завершения обеих стадий - составления и совершения - договор считается заключенным. Это означает, что просто составление договора не является законченным юридическим актом, требуется совершение действий, чтобы он стал действительным и обязывающим для сторон.

Заключение договора является важным юридическим актом, после которого стороны выражают свое согласие с условиями договора и обязуются их выполнить. Заключение договора требует его составления в письменной форме и подписания сторонами. В дореволюционный период заключение договора состояло из двух этапов: формулирование (выражение пожеланий сторон) и заключение (договоренность о содержании договора). Однако не уточняется, сколько времени должно занимать переговоры, чтобы достичь соглашения между сторонами.

Этот процесс заключения договора может занимать различное время, в зависимости от сложности договора и вовлеченных сторон. Переговоры могут быть длительными, и важно, чтобы каждая сторона была готова и настроена на достижение соглашения с другой стороной. В конечном итоге, целью заключения договора является создание юридически обязательного документа, который определяет права и обязанности сторон и обеспечивает их исполнение.

По мнению Г.Ф. Шершеневича, переговоры являются предшествующей стадией заключения договора, на которой стороны обсуждают основные условия договора [48, с. 125]. Хотя эта стадия не имеет юридического значения и не создает обязательств для сторон, она является важной частью процесса. В советский период развития гражданского права, связанного с

плановой экономикой, наука гражданского права имела свою специфику, которая также отразилась на заключении договора.

И.Б. Новицкий рассматривал договор как соглашение между сторонами, где каждая из них выражает свою волю и соглашается на обсужденные условия [20, с. 48].

С другой стороны, М.О. Бару считал, что договор считается заключенным, если сторона, получившая предложение, полностью принимает его условия. Однако в современном контексте эта точка зрения не считается корректной, так как участие в переговорах стало важным этапом заключения договора, где воля обеих сторон учитывается перед его заключением [3, с. 85].

Рассмотрим иное мнение, отражающее современный подход к заключению договора в гражданском законодательстве. А.Г. Быков утверждает, что договор представляет собой взаимное волеизъявление (соглашение) двух или более лиц, выраженное в соответствующей форме. По мнению этого автора, ключевым аспектом является последовательность стадий волеизъявления сторон при заключении договора: «предложение одной стороны заключить договор и принятие его другой стороной» [6, с. 210].

Периодизация процесса эволюции института заключения гражданско-правовых договоров имеет свои особенности.

Я.Г. Бигалиева в своей работе пришла к выводу, что «реальные и консенсуальные контракты также возникли в римском праве. Для первого договора обязательным условием было не только соглашение сторон, но и передача вещи (res) контрагенту. Консенсуальные договоры были контрактами по доброй совести, т.к. для их заключения требовалось только согласованное волеизъявление без ритуальных формальностей» [4, с. 139].

«На примере данной классификации можно проследить изменение требований к правилам заключения договора. Вызвано это несколькими причинами. Во-первых, рост торговли и городов способствовал

возникновению отношений экономического характера, следовательно, субъекты желали зафиксировать в быстром и простом формате условия договора, во-вторых, совершенствовалась письменная и юридическая грамотность населения, что неизбежно вело к обеспечению прав и интересов сторон. Со временем письменное заключение договора становится привычным и понятным действием, которое вело к укреплению гражданского оборота и стабильности регулирования общественных отношений» [4, с. 139].

Историческое становление института заключения договора в Древней Руси имеет свои характерные особенности. Как и в римском праве, первое время договоры заключались путем устной договоренности и полностью базировались на доверии.

В Гражданском кодексе РСФСР 1922 года [29] различались сделки, проводимые устно или в письменной форме. Для заключения письменного документа требовалась подпись сторон. Нотариальное удостоверение требовалось для определенных видов сделок, например, договоров о праве застройки и залогов. Понятие засвидетельствованной формы оставалось недостаточно определенным. Кодификация гражданского законодательства 1964 года исключила квалифицированную форму, оставив лишь устную и письменную (простую и нотариальную) формы. В 1994 году эти принципы были внесены в ГК РФ, устанавливающий сделки, заключаемые устно, или в простой и нотариальной письменной формах. Таким образом, в XX веке были утверждены основные формы сделок, играющие важную роль в процессе заключения гражданско-правовых договоров.

Исследование научной литературы позволило сделать вывод, что в дореволюционный период в России заключение гражданско-правовых договоров осуществлялось в соответствии с Гражданским кодексом Российской империи 1864 года, который устанавливал основные принципы гражданского права, включая порядок заключения и исполнения договоров. Заключение договоров осуществлялось на основе свободы договора, исходя

из воли сторон. В советский период, особенно в начале установления советской власти, заключение гражданско-правовых договоров было подвержено государственному контролю и регулированию. Экономика страны стала плановой, что повлекло за собой ужесточение правил заключения и исполнения договоров в соответствии с основами социалистического права.

В дореволюционный период основным принципом была свобода договора, основанная на принципе автономии воли сторон. В советский период государство стало играть более активную роль в регулировании договорных отношений, что ограничило свободу заключения договоров. В современной практике соблюдается баланс между свободой договора и государственным контролем за некоторыми типами договоров. Что касается формы и оформления договора, то в дореволюционный период не существовало строгих требований к форме заключения договора. В советский период вводились обязательные формы договоров, а также необходимость оформления их в письменной форме. В современное время законодательство допускает различные формы заключения договоров, включая электронные средства коммуникации.

В современных условиях заключение гражданско-правовых договоров осуществляется в рамках действующего ГК РФ, который устанавливает основные принципы договорного права. Стадии заключения договора, его содержание и исполнение теперь регулируются законодательством с учетом развития экономических и социальных отношений.

Подведем итог по первой главе. Гражданский кодекс Российской Федерации не содержит полноценного определения гражданско-правового договора. В ГК РФ приводятся общие положения о заключении договоров, но нет четкого и подробного определения данного вида практически в тексте закона. Это может привести к неоднозначности толкования и применения норм при заключении и исполнении гражданско-правовых договоров. Для обеспечения ясности, единообразия и правовой определенности

законодателю необходимо разработать четкое и полноценное определение гражданско-правового договора в Гражданском кодексе РФ. Такое определение поможет установить общепризнанные критерии и условия для заключения договоров между сторонами, а также обязанности и права сторон при исполнении таких договоров. Это позволит снизить риск возможных споров и недопониманий между сторонами при заключении и исполнении договоров, а также повысит уровень защиты интересов участников гражданско-правовых отношений. Проведенный анализ позволил сформулировать авторское определение гражданско-правового договора, которое предлагается включить в ГК РФ: гражданско-правовой договор представляет собой соглашение между сторонами на основе добровольной воли, урегулированное законом, которое создает, изменяет или прекращает гражданские права и обязанности, определяя юридические последствия и порядок взаимодействия сторон в соответствующем правовом режиме.

Проведенный анализ научной литературы позволяет сделать вывод, что в дореволюционный период в России заключение гражданско-правовых договоров осуществлялось в соответствии с Гражданским кодексом Российской империи 1864 года. Этот кодекс устанавливал основные принципы гражданского права, включая порядок заключения и исполнения договоров. На тот момент заключение договоров было основано на принципе свободы договора, исходя из воли сторон. В период советской власти, особенно на ранних этапах, заключение гражданско-правовых договоров было подвержено государственному контролю и регулированию. С развитием плановой экономики в стране, правила заключения и исполнения договоров стали более жесткими в соответствии с основами социалистического права.

Глава 2 Общая характеристика стадий заключения гражданско-правового договора

2.1 Понятие стадии заключения договора

Регулирование договорных отношений в ГК РФ строится на основе принципа свободы договора, который предполагает, что стороны имеют возможность самостоятельно определять свои права и обязанности при заключении договора. Этот принцип позволяет сторонам принимать решение о вступлении в договор, свободно определять его условия и сроки, выбирать контрагента и заключать различные виды и формы договоров. Процесс заключения договора играет значимую и важную роль в установлении правовых отношений между сторонами и определении специфики их взаимодействия.

В соответствии со статьей 432 ГК РФ, договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем условиям договора. Это соглашение может быть достигнуто путем направления одной стороной оферты о заключении договора и принятием этой оферты другой стороной (статья 432 ГК РФ), либо путем совместной разработки и согласования условий договора в ходе переговоров или другим способом. Также договор считается заключенным, если поведение сторон демонстрирует их намерение заключить договор (статьи 158 и 432 ГК РФ).

Стадии подписания договора включают представление заявления о намерениях сторон и выражение желания адресата оферты. При заключении договора используются методы направления предложения, оценки и принятия его сторонами. Важно отметить, что на этапе оценки предложения учитывается законодательство, устанавливающее сроки и порядок такой оценки. Предварительные переговоры и возможность переговоров остаются на усмотрение сторон.

Некоторые страны могут иметь свои особенности при заключении договоров. Например, в России при применении правила зеркального соответствия акцепта оферте можно предусмотреть отдельные стадии разрешения споров при заключении договора, также возможность представить акцептанту протокол разногласий. В данной системе оферта и акцепт должны точно соответствовать друг другу без внесения каких-либо изменений за исключением учета условий протокола разногласий. В других юрисдикциях может быть предусмотрена отдельная стадия разрешения споров, которая может влиять на заключение договора и являться значимым этапом в процессе. В общем виде все эти этапы исходят из стремления сторон к достижению согласия и созданию взаимовыгодных условий для заключения договора.

А.О. Самохвалов приходит к выводу, что «заключение договора предусматривает определенный порядок, который можно разделить на несколько этапов. Первый - это выражение воли оферентом, второй - выражение воли адресатом оферты»[37, с. 135].

«Относительно стадий заключения договора существуют и другой подход, согласно которому выделяются: направление оферты, рассмотрение другой стороной оферты и ее акцепт, получение акцепта оферентом. Следует отметить то, что в данном подходе выделяется промежуточная стадия рассмотрения оферты, которая, бесспорно, присутствует в реальности, но не имеет самостоятельного значения для заключения договора, поэтому возникает вопрос о целесообразности ее выделения»[37, с. 135].

«Существует также подход, согласно которому стадиями заключения договора являются оферта, акцепт и урегулирование разногласий при заключении договора. Выделение стадии урегулирования разногласий невозможно в тех правопорядках, где закреплено правило зеркального соответствия оферте акцепта, например, в России, так как, если акцепт зеркально не отражает оферту, то договор не считается заключенным, а,

следовательно, договаривающиеся стороны остаются на стадии направления друг другу контрферт»[37, с. 135].

Процесс заключения договоров определяется сущностью конструкции самого договора, который предполагает согласие сторон и выражение их воли. На протяжении долгого времени в российском законодательстве общепринято было выделять два случая заключения договоров - между присутствующими сторонами и между отсутствующими. Эти случаи требовали последовательного предложения (оферты) и принятия (акцепта), которые не могли происходить одновременно. В ГК РФ разговор идет о правилах оферты (статьи 435-437) и акцепта (статьи 438-443).

Оферта - это предложение заключить договор, которое должно быть ясным, содержать все существенные условия и быть адресовано определенному лицу или группе лиц. Не любое предложение, на которое нужно получить согласие, считается офертой. В противном случае это может быть лишь приглашением к заключению договора или вызовом на оферту. Публичная оферта является исключением, так как направлена ко всему миру. Акцепт, как и предложение, выражает волю стороны. Он должен быть полным и безусловным, одобрять все условия оферты. При полном и безусловном согласии договор считается заключенным, когда акцепт присоединяется к оферте.

Акцепт означает принятие условий предложения, направленного оферентом, в устной или письменной форме. Соглашение достигается, когда акцепт вступает в силу. Получатель должен ясно выразить свое намерение принять предложение, сравнивая условия акцепта с условиями предложения.

Для того чтобы быть правомочным на принятие предложения, необходимо соблюдать определенные условия. Принятие должно быть безусловным, соответствовать установленному порядку и отсутствовать каких-либо изменений или встречных предложений. В этом случае принятие считается полным и имеет все предполагаемые последствия. Если принимающая сторона вносит какие-либо изменения или делает встречное

предложение, это рассматривается как отклонение предложения и одновременное формирование нового предложения с изменениями. Это правило применяется как к предложениям с установленным сроком ответа, так и к предложениям, не содержащим указанного срока. По существу, суть правила заключается в том, что принятие должно быть точным и безусловным, чтобы считаться действительным. Любые изменения или встречные предложения от принимающей стороны рассматриваются как новое предложение или отклонение исходного предложения.

Полнота предложения зависит от правовых норм, регулирующих конкретный договор, а также от предыдущих деловых отношений.

Предложение, не сопровождаемое намерением заключить договор, не является офертой, а считается предложением для переговоров или приглашением.

Таким образом, стадии заключения гражданско-правового договора в российском законодательстве включают в себя следующие этапы:

- предложение (оферта);
- принятие (акцепт);
- соглашение сторон и исполнение условий[37, с. 138].

Предложение заключить договор, содержащее все его существенные условия, называется офертой. Оферта должна быть определенной и четкой, а также недвусмысленно выражать намерение продавца или поставщика заключить договор. Важно понимать, что оферта создает обязательства только для оферента (лица, сделавшего предложение). Она не связывает контрагента - акцептанта, если он ее не примет. Если акцептант принимает оферту, то между сторонами возникают обязательства по заключению договора на условиях, указанных в оферте.

Принятие оферты – это выражение согласия на условия, предложенные в оферте. Акцепт должен быть полным и безусловным, т.е. утверждать все условия оферты без каких-либо изменений. Если акцепт соответствует оферте, обязательства сторон возникают, и договор считается заключенным.

После заключения договора стороны могут согласиться на дополнительные условия или изменения. При этом каждая из сторон обязана исполнить свои обязательства в соответствии с условиями договора.

Среди цивилистов существует спор о роли и месте оферты и акцепта в Гражданском кодексе Российской Федерации. Некоторые специалисты склоняются к мнению, что оферта и акцепт играют ключевую роль в формировании договора и должны быть более четко определены и регулированы в законе. Они выдвигают аргумент о значимости данных элементов для установления соглашения между сторонами и закрепления их волеизъявлений [14, с. 69].

Другие цивилисты считают, что роль оферты и акцепта в ГК РФ является не столь определяющей, их значение можно рассматривать в контексте общих принципов договорного права. Эти специалисты подчеркивают, что законодательство оставляет пространство для разнообразных форм договорных отношений и развития практики заключения сделок [19].

Оферта и акцепт имеют принципиальный характер на стадии заключения договора, поскольку именно через эти элементы происходит формирование волеизъявлений сторон и установление соглашения между ними.

Акцепт – это согласие на условия оферты, выраженное другой стороной. Акцепт должен быть полным и безусловным, т.е. приняты все существенные условия предложения. При наличии полного и безусловного акцепта заключается договор и возникают обязательства сторон. Таким образом, оферта и акцепт являются ключевыми элементами на стадии заключения договора, поскольку через них стороны выражают свою волю и достигают соглашения о заключении контракта.

«Важно отметить, что этапы заключения договоров, такие как предложение (оферта) и согласие на оферту (акцепт), являются неотъемлемыми компонентами процесса установления договорных связей

между сторонами. Проведение переговоров на данной стадии является добровольным и зависит от решения сторон, вступающих в договорные отношения. Значимость рассмотрения оферты получателем приобретает правовое значение только в случаях, когда законодательством устанавливаются конкретные процедуры и сроки рассмотрения оферт для определенных видов договоров, обязательных для одной из сторон. В случае нарушения хотя бы одного из требований в представленном предложении, оно не рассматривается как оферта, а скорее, как заявка на заключение договора, необязывающая того, кто ее сделал. Оферта может представлять собой детальный проект договора или заказ, поступающий от стороны, нуждающейся в определенных услугах»[37, с. 140]. Вне зависимости от формы, в которой оферта представлена, договор считается заключенным только после явного согласия на оферту. Принятие оферты означает согласие с условиями предложения, выраженное устно или поведенчески в установленном порядке отправителем. В рамках модели «оферта – акцепт» согласие считается достигнутым в момент принятия оферты.

Так, «ООО «Право онлайн» обратилось в суд с иском о взыскании задолженности по договору займа с П., в обоснование заявленных требований ссылаясь на то, что между ООО МКК «Академическая» и Платоновой заключен договор займа в электронном виде путем акцептования и принятия заявления оферты. Договор заключен на условиях возвратности, платности, срочности. Для получения займа ответчиком заполнена форма заявки через сайт с указанием паспортных данных и иной информации. Заем предоставляется на основе положений, указанных в общих условиях и индивидуальных условиях, сформированных после рассмотрения микрофинансовой организацией заявки. Денежные средства переданы заемщику на реквизиты, указанные в индивидуальных условиях по выбору заемщика. Обязательства заемщиком не исполнены. В связи с неисполнением ответчиком своих обязательств по договору в полном объеме образовался долг, размер которого за период с 44681 рублей. Из статьи 421 ГК РФ

следует, что граждане и юридические лица свободны в заключении договора. Условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами. Поскольку ответчик не исполнил обязанности по возврату займа по договору, истец обоснованно заявил требования о взыскании суммы основного долга и процентов за пользование займом»[32].

Принятие оферты должно соответствовать определенным требованиям для признания его акцептом. Оно может быть категоричным, без изменений в предложении. В случае предложения изменений или контрпредложения считается, что акцептант отказывается от акцепта и предлагает новые условия, которые в свою очередь рассматриваются как новая оферта.

В гражданском праве важно сформулировать понятие стадий заключения гражданско-правового договора, таких как оферта, акцепт и другие. С помощью определения «стадии заключения гражданско-правового договора» возможно правильно понимать процесс формирования договорных отношений и их обязательств по заключенному договору. Это позволяет избежать недопониманий и конфликтов между сторонами. Помимо этого, законодательство обязывает стороны соблюдать определенные процедуры при заключении договоров, включая этапы оферты и акцепта. Правильное понимание и исполнение данных требований помогает устанавливать договоры в соответствии с законодательством и предотвращает возможные споры о заключенных соглашениях. Сформулированные понятия стадий заключения договора также обеспечивают защиту интересов сторон. Например, ясное понимание момента согласия с условиями оферты (акцепта) помогает избежать недобросовестных действий одной из сторон, например, отказа от заключения договора после получения акцепта. Правильное оформление стадий заключения договора важно для соблюдения принципов гражданского права, таких как свобода договора и равенство сторон. Это помогает укреплять доверие между контрагентами и создавать устойчивую и прозрачную правовую среду для заключения договоров.

Полагаем, что необходимо закрепить в ст. 432 ГК РФ следующее определение: стадия заключения гражданско-правового договора – это период процесса формирования договорных отношений между сторонами, который включает в себя предложение (оферту) одной стороны и принятие (акцепт) другой стороной предложенных условий. На данной стадии стороны выражают свою волю и согласие на условия договора, что приводит к возникновению обязательств по контракту. Стадия заключения договора является важным этапом, на котором формируются основные условия будущего соглашения и происходит согласование сторон.

2.2 Оферта как стадия заключения договора

«В современном гражданском обороте договор как правовая категория и способ формального закрепления совершенно различных по виду и юридическому наполнению гражданско-правовых отношений между субъектами данной отрасли права является одним из наиболее востребованных и посему определяющим. Повсеместное использование разнообразных и постоянно метаморфирующих договорных конструкций в условиях не успевающей вовремя развиваться правовой системы требует углубленного изучения категории договора и решения правовых проблем, с ним связанных. Важнейшим звеном договорных отношений является заключение договора (сделки), так как именно от этого этапа во многом зависит дальнейшая судьба договора, его правовое наполнение и юридические последствия для его участников (сторон)»[38, с. 750].

А.О. Сапунова приходит к выводу, что «основным правовым регулятором вопросов оферты является ст.435 ГК РФ. «В соответствии с данной статьей офертой признается предложение заключить договор, которое должно отвечать следующим обязательным требованиям (ст. 435 ГК РФ):

– быть адресованным конкретному лицу (или даже лицам)

предложение должно иметь конкретных адресатов, одного или нескольких;

– быть достаточно определенным – т.е. его содержание не должно оставлять сомнений относительно того, что именно желает предложить лицо, совершающее оферту;

– выражать намерение сделавшего его лица заключить договор с адресатом, которым будет принято предложение – для того чтобы понять, выдержано ли это требование в предложении, необходимо уделить внимание тому, о чем именно идет речь, и важно такое предложение, когда оферент сам не имеет никаких сомнений, а готов считать себя связанным соглашением при положительном ответе адресата»[38, с. 751].

Т.Б. Семенуха, анализируя вопрос о соотношении оферты как стадии заключения договора или сделки, пришла к выводу, что «оферта – это предложение заключить договор, то есть всегда активное действие. Нет сомнений в том, что в форме молчания она не может быть совершена, как говорится, по определению. Однако в литературе можно встретить рассуждения о «сделочном волеизъявлении» при возобновлении (продлении) действия договора на новый срок, осуществляемом в соответствии с условием договора такого содержания, если ни одна из сторон не возражает против указанного возобновления (продления)». Однако же возобновление (продление) действия договора при отсутствии возражений сторон не предполагает какого-либо волеизъявления, «сделочного» или какого-либо иного»[39, с. 277].

Следует обратить внимание, что для признания оферты в качестве таковой, необходимо действие некоторых условий в соответствии с пунктом 1 статьи 435 ГК РФ:

– предложение должно быть направлено одному или нескольким конкретным лицам что подразумевает определенность субъектного состава;

- оферта должна быть достаточно конкретной и отражать намерение оферента (лица, делающего предложение) считать себя заключившим договор с адресатом, который примет это предложение;
- требование ясности оферты помогает четко разделить ее от обычных деловых переговоров или переписки;
- оферта должна содержать существенные условия договора, так как без достижения согласия по ним договор не может быть считаться заключенным.

Условия могут быть определены посредством ссылки на примерные условия договоров, регулироваться условиями, согласованными в ходе предшествующих переговоров, или быть установлены в прежнем предварительном договоре. Отправка оферты и ее получение имеют важное юридическое значение: оферта обязывает оферента и становится для него обязательной, при условии, что адресат примет предложение односторонним волеизъявлением, т.е. акцептом. В результате достижения соглашения между сторонами, допускается самостоятельное правовое значение оферты.

Волеизъявление о совершении действия или его отсутствие формируется на основе воли оферента. Оферта всегда активна и не может быть совершена посредством молчания. Однако некоторые авторы рассматривают возможность конклюдентного волеизъявления при заключении договора, если ни одна из сторон не возражает против этого. В таком случае заключение договора не требует отдельного волеизъявления, так как оно происходит по умолчанию при отсутствии возражений сторон. Однако в общем случае, оферта всегда выражает намерение сторон.

Следует обратиться к нормам международного права, которые содержат в себе определенные нюансы по заключения международной купли-продажи товаров. «Основным международным актом, регулирующим отношения в сфере международной купли-продажи товаров, является Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года[15] (далее – Венская конвенция). Российская Федерация

является ее участницей с 1 сентября 1991 г. Сфера применения данной конвенции распространяется на договоры купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах (ст. 1 Венской конвенции). По сути, это единственный признак, позволяющий дифференцировать международную куплю-продажу от схожих договоров, что создает ряд трудностей в ее правовой классификации»[35, с. 144]. Основным квалифицирующим признаком международной купли-продажи является заключение договора лицами, являющимися иностранными по отношению друг к другу. Статья 23 Венской конвенции 1980 года содержит следующее: «договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу в соответствии с положениями настоящей Конвенции».

На основании п. 2 ст. 18 Венской конвенции акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. В статье 18 Венской конвенции указаны формы, в которых может быть совершен акцепт: заявление; конклюдентные действия; молчание.

В некоторых случаях молчание может трактоваться как оферта, то есть как предложение заключить договор. Однако это происходит не всегда и требует соблюдения определенных условий. Молчание будет считаться офертой, если ему предшествовали переговоры о заключении договора, в ходе которых стороны обсудили все существенные условия. Молчание может считаться офертой, если между сторонами существуют длительные деловые связи, и они регулярно заключают договоры на одних и тех же условиях. Молчание может трактоваться как оферта, если это соответствует сложившейся практике в конкретной отрасли или сфере бизнеса. Оферент должен прямо и недвусмысленно указать, что его молчание в ответ на получение определенного действия (например, отправку заказа) будет считаться согласием на заключение договора.

Правоотношения возникают с момента получения предложения получателем. Содержание этого правоотношения включает в себя

возможность правопреемника заключить договорное отношение своими действиями и обязанность оферента соблюдать возникающие правовые ситуации, вытекающие из закона.

«Лицо, изъявляющее желание заключить на своих условиях соглашение с одним лицом (или несколькими лицами) именуется оферентом. Оферент, как правило, самостоятельно формирует договор, его условия (в том числе, конечно, существенные), соблюдает все необходимые критерии оферты и направляет ее предполагаемому акцептанту»[38, с. 757].

В статье 440-441 ГК РФ идет речь о сроках действия оферты. В статье 440 ГК РФ говорится о том, что договор является заключенным с того момента, когда оферент указал для акцепта срок, и получил ответ в указанный срок. Согласно ст. 441 ГК РФ, если в письменной оферте не указан срок для принятия акцепта, то договор считается заключенным, если акцепт получен оферентом до завершения, установленного законодательством или иными правовыми актами срока, либо, если такой срок не предусмотрен, - в разумно необходимый для этого временной период. В случае устной оферты без указания срока для акцепта, договор считается заключенным, если другая сторона немедленно сообщила о своем согласии.

Определение «разумного времени» для принятия акцепта в случае отсутствия установленного срока в оферте означает период времени, который считается приемлемым и необходимым для передачи согласия на предложение. Этот период времени может зависеть от конкретных обстоятельств сделки, таких как срочность предложения, местонахождение сторон, обычаи делового оборота и другие факторы. Например, если оферта была отправлена по электронной почте, разумное время для акцепта может быть определено как время, необходимое для прочтения и ответа на письмо в рамках обычной рабочей деятельности. В случае, если оферта была передана лично, разумное время для акцепта может быть более коротким из-за прямого общения сторон.

Истекшие сроки или превышение «разумного времени» для принятия акцепта могут повлиять на заключение договора и его обязательства следующим образом: если акцепт не был получен в установленный срок или до истечения разумного времени, предложение может утратить свою силу, и договор не будет считаться заключенным. Оферент в этом случае будет свободен от своей обязанности предложения. Если акцепт был принят после превышения разумного времени, оферента будет иметь право на то, чтобы такой акцепт не считался действительным. Это связано с тем, что превышение разумного времени может считаться отклонением предложения.

2.3 Акцепт как стадия заключения договора

Акцепт – это ответ на оферту, подтверждающий её принятие. Он играет ключевую роль в заключении договора. Интерес ученых вызывает правовая природа акцепта, так как он недостаточно исследован. Некоторые ученые считают, что разграничение между офертой и акцептом не всегда возможно, так как они являются взаимосвязанными составляющими процесса заключения двусторонней сделки.

В соответствии с взглядами Ю. П. Егорова, оферта и акцепт не считаются независимыми односторонними сделками, так как они могут меняться местами, если нет ясного согласия на принятие предложения. В рамках одной социальной связи относительно одного объекта такая замена невозможна. Оферта и акцепт, рассматриваемые по отдельности, не имеют юридического значения и не удовлетворяют интересы субъектов гражданского права[11, с. 18].

Для заключения договора одно лицо, называемое оферентом, предлагает другому лицу (акцептанту) заключить договор через оферту. Оферту можно принять с акцептом или без него, в соответствии со статьей 432 Гражданского кодекса РФ. Если акцепт присутствует, договор считается заключенным, если его нет, стороны не имеют обязательств и прав. Перед

ответом на оферту необходимо убедиться, что все юридические требования оферты соблюдены.

Принятие оферты может происходить через публичное заявление, путем совершения определенных действий или молчанием и бездействием. Однако в общих случаях принятие должно быть выражено конкретными действиями и не может быть выражено молчанием. Если offerent явно указал, что действия, направленные на исполнение договора в ответ на оферту, запрещены, то такие действия не допускаются.

Одно из условий приемки работ может быть выполнение самим участником передача счета-фактуры. В этом случае, если счет был оплачен и принят в судебном порядке, то стороны соглашаются на оплату и считается, что установлены договорные отношения.

Если получатель частично выполняет свои обязательства по договору, но не уведомляет offerenta об этом, возможно два исхода. В первом случае, если offerent не был уведомлен, получатель несет ответственность за убытки, предусмотренные договором. Во втором случае договор может считаться заключенным.

Согласно ГК РФ, offerенту не требуется получать уведомление об акцепте. Однако, чтобы избежать споров о моменте заключения договора, разумно уведомить об этом offerента.

Если проходит значительное время до того, как offerent узнает о принятии, все равно акцептант должен уведомить offerента о факте акцепта.

Даже если правопреемник предпринял необходимые действия для принятия оферты в установленный срок акцепта, договор не будет считаться заключенным, пока offerent не получит информацию о принятии.

Юрист Д.Е. Потяркин в своем исследовании указывает на нечестность со стороны акцептанта, который ставит offerента в ситуацию, где он должен ждать исполнения после истечения срока акцепта, предполагая, что исполнение уже произошло в срок, но уведомление не было отправлено. Он отмечает, что акцепт действием является общим правилом и что оферта не

содержит согласия на такое ожидание исполнения. Он задает вопрос, почему offerent должен зависеть от одностороннего решения акцептанта совершить акцепт действием или нет[29, с. 11].

Хотя общее правило состоит в том, что акцепт не может быть выражен молчанием, статья предусматривает исключения из этого правила. Молчание может считаться акцептом, если оно предусмотрено законом, обычаем или вытекает из предыдущих деловых отношений или соглашения между сторонами. Таким образом, в конкретных ситуациях молчание может быть воспринято как акцепт предложения.

Акцепт должен быть безусловным и полным в соответствии с пунктом 2 части 1 статьи 438 ГК РФ. В ряде случаев возможны изменения в условиях соглашения, когда обе стороны достигают соглашения с некоторыми изменениями. В таких случаях первоначальный покупатель, принявший предложение, может представить измененные условия, что делает его исходного offerenta также акцептантом. Это называется фейковым акцептом согласно статье 443 ГК РФ. Однако другая точка зрения гласит, что, если первоначальный акцептант соглашается на изменение условий и уведомляет об этом offerenta, это не считается акцептом, а отказом и новым предложением. Новое предложение должно содержать все существенные условия договора и может быть принято путем молчания или в судебном порядке. В случае, если срок акцепта не указан в предложении, акт получателя должен быть совершен в разумный срок и с соблюдением условий, изложенных в предложении, чтобы считаться формой акцепта согласно статье 438 ГК РФ.

Принятие должно быть безусловным и полным. Это означает, что получатель должен принять все условия предложения без изменений или оговорок. Если получатель предлагает изменить условия оферты, это может считаться встречным предложением, где он становится offerентом и предлагает свои условия для заключения договора.

Есть еще одно понимание, согласно которому, если должник соглашается заключить договор на измененных условиях и письменно уведомляет offerenta, это не акцепт, а предложение отклонить и заключить договор на измененных условиях. В этом случае новое предложение должно содержать все основные условия договора. В соответствии с законом, новое предложение также может считаться принятым по действию или молчанию в определенных обстоятельствах.

Форма принятия может быть различной и не обязательно должна быть письменной, подписанной и отправленной по почте или факсу. Принятием может быть любое действие, совершаемое получателем, которое подтверждает его согласие с предложением. Например, покупка членского билета в спортивном клубе или оплата товара, выставленного на полке магазина путем публичной оферты. В некоторых случаях принятием может считаться и другие действия контрагента, такие как заполнение гостевой карты и получение квитанции в гостинице, покупка билета на поезд и т.д.

Предложение может указывать на необходимые действия участника сделки для его принятия. В этом случае принимающая сторона должна предпринять соответствующие действия в установленный срок. Хотя это правило не является обязательным, оно имеет особое значение при заключении сделок с недвижимостью.

Некоторые договоры могут требовать письменного подтверждения принятия для обеспечения доказуемости и установления юридической ответственности сторон. В таких случаях принятие должно быть оформлено в письменной форме и подписано соответствующими сторонами.

Важно отметить, что принятие должно быть своевременным. Если получатель не проявляет активности или не подтверждает свое согласие в установленный срок, это может трактоваться как отказ от принятия предложения.

Нарушение принципа полного и безоговорочного принятия может повлечь юридические последствия. Если получатель предлагает изменить

условия договора, без встречного предложения от оферента, это не будет считаться акцептом. В таком случае оферент может либо согласиться с новыми условиями в письменной форме, либо отклонить предложение и продолжить переговоры.

В целом, принятие является важным элементом в формировании договорных отношений, и его правильное понимание и осуществление существенно для обеспечения юридической защиты и предотвращения несогласий между сторонами.

Конклюдентные действия, которые являются акцептом, имеют юридическое значение при заключении договора. Правовое значение конклюдентных действий и их определение содержатся в статьях 434 и 438 ГК РФ. Акцепт должен осуществляться путем совершения действий в соответствии с условиями, указанными в оферте. Правила ГК РФ требуют изменений для расширения и уточнения, так как договор еще не заключен на момент совершения акцепта. Примерами конклюдентных действий являются отгрузка товара, предоставление услуг, выполнение работ и оплата товаров или услуги.

Одно из требований закона, которому должна соответствовать оферта, – это установленный срок для акцепта. В некоторых случаях, указанных в статье 438 ГК РФ, договор не может быть заключен путем простого акцепта, если в оферте есть специальное указание на это. Согласно пункту 3 статьи 434 ГК РФ, требование письменной формы договора считается соблюденным только в случае, если оферта была письменной. Таким образом, если письменная форма не требуется, то договор можно заключить с помощью устного акцепта, например, лично.

Важно отметить, что необходимость выполнения всех условий оферты для акцепта не является обязательной. Согласно разъяснению Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 11.06.2020 № 6 «О некоторых вопросах применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о прекращении обязательств»[26] и Пленума

Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации № 8 от 1 июля 1996 года, для того чтобы действия, совершенные получившим оферту лицом, считались акцептом, не требуется полное выполнение всех условий оферты. Достаточно, чтобы лицо, получившее оферту, начало ее исполнение в соответствии с условиями, указанными в оферте, в установленный срок для акцепта.

Продолжая тему конклюдентных действий и их правового значения при заключении договора, стоит отметить, что они связаны с формированием взаимной воли сторон. Если одна сторона делает оферту, а другая совершает конклюдентные действия в ответ на нее, то это создает основание для заключения договора.

К примеру, гражданка Ч. обратилась в суд с иском к ООО «Микрофинансовая компания Новое финансирование» о признании сделок недействительными. Между Обществом с ограниченной ответственностью «Микрофинансовая компания Новое финансирование» и неизвестным ей лицом от ее имени были заключены договоры займа на сумму 15 тысяч рублей. Об оформлении займов истцу стало известно из SMS-уведомления. Так как договоры займа не заключались, истец считает, что указанные сделки являются недействительными и информация о данных сделках подлежит исключению из кредитной истории. Из материалов дела следует, что заявленные истцом требования о недействительности договоров займа основаны как на несоблюдении требований о письменной форме, поскольку договоры истцом подписаны не были, так и на том, что волеизъявление на заключение договоров отсутствовало[31].

Конклюдентные действия могут различаться в зависимости от характера договора. Например, в случае купли-продажи товаров, конклюдентным действием будет отгрузка товара со стороны продавца. В случае оказания услуг или выполнения работ, конклюдентным действием может быть предоставление услуги или выполнение работ со стороны

исполнителя. Акцепт также может проявляться в виде оплаты товаров или услуги.

Оферта должна содержать все необходимые условия для заключения договора. Акцепт совершается в соответствии с условиями оферты. Если акцептант условия оферты меняет на новые условия, то это уже не будет считаться акцептом, а будет рассматриваться как новое предложение.

Кроме того, важно учитывать установленные законом сроки для акцепта. Если в оферте указан срок, в течение которого должен быть совершен акцепт, то он должен быть соблюден. В некоторых случаях законом может быть предусмотрено, что договор не может быть заключен путем простого акцепта, а требуется дополнительные согласования.

Такое толкование закона позволяет судить о намерениях стороны на основе ее частичного выполнения условий договора. Важно, чтобы лицо, получившее оферту, начало исполнять ее в соответствии с указанными условиями и в установленный срок для акцепта. Это означает, что акцептант может выразить свое желание вступить в отношения с оферентом через частичное исполнение договора, приступив к выполнению указанных действий. В таком случае суд будет учитывать этот факт при оценке волеизъявления сторон и признанию акцепта. Такой подход справедлив, поскольку в дело вступает не только строгое выполнение условий, но и понимание и намерения сторон заключить договорные отношения.

«На сегодняшний день, в эпоху цифрового общества, где наибольшая коммуникация происходит через мессенджеры и социальные сети, использование символов в качестве способа выражения согласия или намерений при заключении договоров становится все более распространенным. Первый случай, когда договор был заключен с использованием данных символов, произошел в Японии - стране, где эмодзи являются важной частью культуры и активно используются в повседневной коммуникации. Этот опыт вдохновил некоторые компании на эксперименты с использованием эмодзи для формализации бизнес-сделок. И это может

быть весьма эффективным способом упрощения и ускорения процесса заключения договоров, особенно в быстро развивающихся отраслях, таких как технологии и стартапы»[2, с. 148]. «Подобные случаи также происходят и в других странах. Например, Американский апелляционный суд штата Нью-Йорк рассмотрел дело, связанное с текстовыми сообщениями, содержащими эмодзи. Суд пришел к выводу, что эмодзи являются частью коммуникации и могут толковаться в соответствии с общепринятыми значениями»[48].

Простое использование стикеров или обмен сообщениями в социальных сетях не будет автоматически считаться заключением договора. Вместе с тем, их использование может выполнять роль подтверждения согласия сторон на условия договора.

Более того, договор должен содержать ясную формулировку условий, прав и обязанностей сторон, а также возможные санкции в случае неисполнения или нарушения условий. Кроме того, желательно, чтобы договор был подписан обеими сторонами и имел указание на дату его вступления в силу.

«Пятнадцатый арбитражный апелляционный суд в Ростове - на Дону в первые расценил эмодзи «большой палец вверх» в переписке контрагентов подтверждением намерения заключить договор и приравнивал данный стикер подписи под дополнительным соглашением между сторонами. Данное решение было обусловлено тем, что стороны в договоре признавали юридическую силу всех документов, тексты которых получены по электронной почте или через другие каналы связи, в том числе и мессенджеры. Отметим, что каналы связи между контрагентами были привязаны к их телефонным номерам. Данный знак в обычно принятом и распространенном понимании при общении посредством электронной переписки означает «хорошо», — отмечается в постановлении суда»[41].

Действительно, в российской юридической практике вопрос о юридической силе волеизъявления через эмодзи остается открытым, несмотря на ряд прецедентов в международной практике, где смайлики

признавались доказательством согласия на покупку, оказание услуг или заключение контракта. В России законодательство не дает четкого ответа на вопрос о юридической силе эмодзи. Судебная практика по этому вопросу пока не сложилась, а суды принимают решения, исходя из конкретных обстоятельств дела и собственного усмотрения. Единственный известный на данный момент судебный прецедент в России, касающийся юридической силы волеизъявления через эмодзи, был рассмотрен Арбитражным судом Московского округа в 2023 г. В деле (А40-200191/23)[41] суд отказал в удовлетворении иска о взыскании задолженности по договору поставки, основанием для отказа послужило ненадлежащее исполнение обязательства со стороны истца, а также отсутствие доказательств согласия ответчика на заключение договора. В ходе рассмотрения арбитражным судом дела было установлено, что между сторонами велась переписка в мессенджере, где ответчик отправил истцу сообщения с описанием товара и его стоимости, а также со смайликом «👉». Однако суд не посчитал данный смайлик достаточным доказательством согласия ответчика на заключение договора, поскольку он не был явно выражен в письменной форме. Использование эмодзи в деловом общении и при заключении договоров в российской юрисдикции пока находится в правовой неопределенности. Суды не выработали единой позиции по данному вопросу. Отсутствие четкой законодательной базы о юридической силе эмодзи создает риски для участников электронного документооборота.

Изучив такие важные аспекты акцепта, как форма, способы, срок выражения и последствия отказа от акцепта, можно сделать вывод, что данная категория не получает достаточного внимания ни в законодательстве, ни в научной литературе. В связи с нечетким регулированием данных вопросов в законодательстве, важным представляется дальнейшее развитие этой темы для совершенствования гражданского законодательства. Мы предлагаем следующую формулировку пункта 2 статьи 432 Гражданского кодекса РФ: «Договор заключается путем направления оферты одной

стороной, уведомления другой стороны о принятии оферты и вступления договора в силу после надлежащего оформления». Такая формулировка нашим мнением является более полной, так как текущая редакция Гражданского кодекса РФ включает предложение заключить договор и принятие, но не отражает акцепт в его динамике.

Следовательно, дальнейшее развитие норм, регулирующих порядок заключения договора, предполагает рассмотрение электронного акцепта в современной цифровой среде т.к. все больше договоров заключается через интернет или другие электронные каналы связи. Необходимо установить правила и механизмы, позволяющие определить подлинность электронного акцепта, чтобы он считался юридически действительным.

Для совершенствования отечественного гражданского законодательства исследование норм гражданского права, регулирующих порядок заключения договора, будет способствовать обеспечению защиты интересов лиц в процессе заключения договора, также развитию гражданских отношений.

2.4 Момент заключения договора как гражданско-правовая категория

В соответствии со статьей 433 ГК РФ, договор считается заключенным в момент получения акцепта от оферента.

Вопросы, связанные с заключением договоров, являются фундаментом договорного права. В русскоязычной литературе признается, что в некоторых случаях по-прежнему существуют категории оферты и акцепта при заключении договора между отсутствующими лицами, что может нарушать общие положения ГК РФ о заключении соглашений. Данное различие между обменом предложениями и акцептами, соглашениями между присутствующими сторонами часто возникает случайно.

В. В. Груздев отмечает, что выделение оферты и акцепта между присутствующими лицами не имеет практического значения. Он предпочитает более мягкую и традиционную позицию, согласно которой при акцепте оферты присутствующим оферентом проблемы минимальны[10, с. 210].

Однако существует и более радикальная точка зрения, согласно которой такое деление не только является непрактичным, но и создает проблемы.

Ю. Тарасенко приводит пример использования другого способа заключения договора, который отличается от схемы оферты-акцепта. В этой ситуации два руководителя юридических лиц-контрагентов подписывают подготовленный в результате переговоров проект договора. Текст статьи Тарасенко указывает на опасность квалификации этих подписей как оферты или акцепта, так как это может исказить представление о том, кто на самом деле предлагал условия договора[49, с. 32].

Однако, сама ценность категорий оферты и акцепта не заключается в определении стороны, предложившей условия договора. Это подтверждается пунктом 45 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора»[27]. В этом документе утверждается, что составитель договора не обязательно является оферентом.

Однако, значение выделения оферты и акцепта заключается в определении момента заключения договора. В разных правовых доктринах продолжают дискуссии о том, является ли заключение договоров через Интернет и другие электронные сети заключением между присутствующими или между отсутствующими сторонами.

Важно отметить, что аналогичные споры в прошлом велись относительно заключения договоров посредством телефаксов и телетайпов и затронули различные правовые системы. В Индии, например, вопрос о том,

как определить момент заключения договора по телефону, выявил пробел в законодательстве и заставил суды отойти от принятого в английском праве правила mailbox rule (считать договор заключенным с момента акцепта) и придерживаться принципа получения акцепта в соответствии с континентальным правом, что аналогично российскому положению, изложенному в пункте 1 статьи 433 ГК РФ[42, с. 297].

Неопределённость в правовой системе относительно применения категорий оферты и акцепта при заключении договоров между присутствующими сторонами создает препятствия для исследования новых явлений, таких как click-договоры, wgar-договоры и другие. Нерешенные проблемы в этой области затрудняют адаптацию к новым вызовам, особенно в свете того, что разовые договоры являются распространенным явлением в договорном праве. Понятие относительно разовых договоров, с четкими рамками и точным моментом их заключения, является фикцией и не отражает реальность, подобно понятию юридического мифа.

Существование будущего договора может побудить стороны приступить к выполнению договора. Например, кафе быстрого питания начинает готовить бизнес-ланч уже до прихода клиентов, вкладывая ресурсы и рискуя в надежде на конкурентное преимущество и фактическое выполнение договора. Однако, существует множество судебных разбирательств, где суды отмечают наличие элементов исполнения или документов до заключения договора. В таких случаях суды обычно негативно воспринимают преддоговорные отношения и исключают их из сферы своей юрисдикции. Некоторые судебные решения свидетельствуют о том, что предварительное заключение субподряда до подписания основного договора может быть использовано в качестве доказательства отсутствия отношений субподряда. Однако, для того чтобы действие договора распространялось на отношения, возникшие до его заключения, такое указание должно быть прямо указано в договоре.

Подготовка письменного соглашения между существующими сторонами, оформленного в виде единого документа, отличается от обычного процесса заключения договора путем подписания его сторонами на основе документа в качестве альтернативного критерия письменной формы соглашения, как указано в статье 434 ГК РФ.

Одной из особенностей российской судебной системы является признание проекта договора, подписанного одной из сторон, в качестве оферты.

В судебной практике вопрос о моменте заключения гражданско-правового договора может вызвать ряд различных проблем и спорных моментов. Некоторые из потенциальных проблем могут включать в себя:

- определение момента фактического заключения договора: возможны ситуации, когда стороны имеют разное понимание того, когда именно договор был заключен, что может привести к разногласиям и спорам;
- доказательство факта заключения договора: в некоторых случаях могут возникнуть проблемы с достаточностью и достоверностью доказательств о заключении договора, особенно если сделка была совершена устно или без подписания письменного договора.

До сих пор наиболее острым остается вопрос сроков заключения гражданско-правового договора. «В настоящий момент законодательно не урегулирован точный процесс определения срока заключения гражданско-правового договора, когда в качестве акцепта выступают конклюдентные действия, которые квалифицируются в качестве действий по выполнению условий, содержащихся в оферте, и должны происходить в срок, указанный в оферте» [9, с. 148].

Полагаем, что необходимо внести изменения в п. 3 ст. 438 ГК РФ в части дополнения пункта положением о дополнительном письменном извещении другой стороны о принятии оферты, когда акцепт выступает в качестве конклюдентных действий. Это позволит довести важную информацию до лица, направившего оферту, о конклюдентных действиях

другой стороны по акцепту предложения заключить договор; позволит определить доказательственную базу, что договор был заключен в момент отправления извещения. Помимо этого, лицо, осуществляющее конклюдентные действия, будет уверено, что offerent не предложит иному контрагенту аналогичные условия заключения договора, а установление четкого срока начала действия договора при заключении договора посредством конклюдентных действий позволит уменьшить ущерб в предпринимательских отношениях, так как задержка выполнения условий договора будет минимизирована либо исключена полностью.

Подводя итог вышесказанного, важно определить законодательно момент заключения договора, поскольку от него зависят сроки исполнения договорных обязательств, а также возникновение прав и обязанностей для контрагентов. Четкое определение момента заключения договора позволяет избежать неопределенности и споров между сторонами, что особенно важно в деловых отношениях, где точность и соблюдение сроков играют основополагающую роль, обеспечивая правовую предсказуемость и стабильность.

Согласно закону, моментом заключения договора является получение окончательного акцепта лицом, которое направляет предложение, то есть завершение процесса достижения согласия по всем существенным условиям, включая такие аспекты, как предмет договора, цена, сроки исполнения и другие значимые положения, без которых договор не может считаться юридически обязывающим – это означает, что все условия договора должны быть четко оговорены и согласованы сторонами до того, как договор будет считаться заключенным, что, в свою очередь, позволяет сторонам с уверенностью планировать свои действия и ресурсы, зная, что их договорные обязательства будут выполнены в установленный срок.

Глава 3 Отдельные особенности правового регулирования заключения гражданско-правового договора

3.1 Преддоговорные взаимоотношения между сторонами как стадия заключения договора

Важное место в гражданском законодательстве определено порядку заключения договоров. При этом, правила за некоторыми особенностями распространяются на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность так и граждан, которые заключают договоры для собственных бытовых нужд.

Безусловно при осуществлении предпринимательской деятельности следует учитывать правила заключения договоров для государственных, муниципальных нужд, определенные специальными федеральными законами, регулируемыми гражданские правоотношения между субъектами, например, публично-правовыми образованиями: федеральными, муниципальными и лицами осуществляющим предпринимательскую деятельность. Порядок заключения таких договоров определен в статье 2 Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»[44] с учетом нормативных актов, регулирующих правила закупки, включающих преддоговорный период порядка заключения договоров; в статье 4 Федерального закона Российской Федерации от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»[44], где акцент сделан на организации предоставления предложений заключения контрактов на определённых условиях с использованием информационной системы в ее взаимосвязи с другими системами, обеспечивающих предварительный порядок обработки предложений условий будущего договора на конкурсной основе.

В начальной стадии заключения гражданско-правового договора, как правило, определяется соответствие волеизъявление подлинной воле будущих контрагентов заключаемого договора. Следует учитывать, что истинное намерение заключить договор влияет на его действительность как сделки. При разрешении спора в суде о признании сделки недействительной в первую очередь суд исследует доказательства, показывающие на добровольное волеизъявление сторон договора, в противном случае сделка признается ничтожной.

Важный момент – это предоставление добросовестной информации, т.е. информации позволяющей определить все существенные условия договора, о которых будут договариваться стороны путем переговоров, также обязательных существенных условиях договора в силу закона.

Недобросовестность также может проявляется в форме необоснованного отказа от заключения договора либо требование о включении существенных условий заведомо невыгодных стороне договора, например, цены товаров, работ, услуг выше сложившихся рыночных в конкретном регионе.

В суды довольно часто обращаются граждане с иском о признании договора займа расторгнутым, недействительным, т.к. на момент заключения договора не имелось возможности внести изменения в его содержание, поскольку договор является типовым, а условия заранее были определены ответчиком в стандартных формах.

Так, Ч. обратилась в суд с указанным иском, мотивируя свои требования тем, что между ней и ООО МФК «Мани Мен» заключен договор займа денежных средств. На момент заключения договора у нее не имелось возможности внести изменения в его содержание, поскольку договор является типовым, а условия заранее были определены ответчиком в стандартных формах. Ответчик, пользуясь ее юридической неграмотностью и тем, что она не является специалистом в области финансов и займов, заключил с ней договор на заведомо невыгодных условиях, при этом нарушив

баланс интересов сторон, что противоречит п.1 ст.16 Закона о защите прав потребителей. Полагает, что условия договора (п.4,6,12) содержат кабальные условия о размере процентов за пользование займом, которые наряду с неустойкой, несоразмерной последствиям нарушенного обязательства, значительно превышают сумму основного долга. Суд указал, что договор потребительского кредита считается заключенным, если между сторонами договора достигнуто согласие по всем индивидуальным условиям договора. Договор потребительского займа считается заключенным с момента передачи заемщику денежных средств. Типовая форма договора, на которую ссылается истец, не исключает возможности отказаться от его заключения, обратиться в иную кредитную/микрофинансовую организацию. Кроме того, типовая форма договора займа не влечет нарушения прав истца, так как сама по себе не порождает возникновения обязательств между обществом и заемщиком. Поэтому в удовлетворении иска было отказано[33].

Представляет интерес доктринальный подход к первоначальному периоду заключения договора — это выделение двух порядков: заключение договора без письменного соглашения и заключение соглашения о порядке проведения переговоров с целью заключения договора в письменной форме.

Когда заключается договор без письменного соглашения о порядке заключения договора, тогда достаточно предоставление оферты, т.е. предложение проекта будущего договора со всеми существенными условиями. Получив такую оферту, акцептант-лицо, подписывающее представленный договор обязан подписать и вернуть в установленный срок подписанный экземпляр в адрес оферента в сопроводительном письме указывается, что с момента акцепта представленного договора последний считается заключённым.

Вместе с тем, в случае несогласия по некоторым существенным условиям оферты допускается составление протокола разногласий. При этом следует учитывать, что некоторые условия договора продиктованы федеральными законами, например, регулирующими деятельность

организаций естественных монополий. С такими организациями как правило заключается публичный договор с каждым кто обратится. Проект публичного договора, как правило, разрабатывается подзаконными актами такими как Постановлениями Правительства Российской Федерации. При таком порядке oferta носит публичный характер, открыта для всех, кто желает заключить договор, более того, отказать никому нельзя при условии, если физическое лицо обладает полной дееспособностью, юридическое лицо не выходит за пределы своей правоспособности.

Другой порядок преддоговорного периода включает правило заключения соглашения о проведения переговоров с целью заключения договора. Думается, что преддоговорное соглашение должно содержать обязанности по распределению расходов, связанных с заключением договора, предварительного анализа документации, например, архитектурного проекта, утвержденного в установленном законом порядке, сведения из единого государственного реестра прав на объект договора, конфиденциальную информацию, порядок подписания oferty и сроки акцепта, сроки рассмотрения протокола разногласий и прочие. Указанная информация в соглашении позволит на стадии преддоговорного периода урегулировать гражданские правоотношения, пресечь случаи злоупотребления правом.

Неисполнение обязательства всегда приводит привлечению к ответственности за неисполнение обязательств. В первую очередь следует рассмотреть возможности возмещения имущественного ущерба в форме убытков в соответствии со статьей 15 ГК РФ.

«В случае недобросовестного ведения переговоров обязательство возникает при причинении убытков одной из сторон, участвующих в переговорах, другой стороной, действующей недобросовестно. Согласно п. 3 ст. 434.1 ГК РФ в отношении убытков, подлежащих возмещению со стороны недобросовестной стороны, являются расходы, понесенные другой стороной в связи с заключением соглашения, а также из-за потери возможности заключить соглашение с третьей стороной. Необходимо признать, что

формулировка этой нормы несколько размыта. Ее однообразное толкование возможно только с учетом судебной практики. В частности, в п. 20 Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 24 марта 2016 г. № 7 г. Москва «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств»[25] разъясняется, что в результате возмещения убытков, причиненных недобросовестным поведением при проведении переговоров, потерпевший должен быть поставлен в положение, в котором он находился бы, если бы не вступал в переговоры с недобросовестным контрагентом.

Преддоговорные соглашения имеют отличительные признаки от предварительных договоров и организационных (рамочных) договоров. Предварительные договоры описывают обязательство сторон заключить будущий договор на условиях, определенных предварительным договором. Организационные договоры определяют организацию взаимоотношений сторон перед их осуществлением. Конкретные обязательства возникают после согласования условий в рамках организационного договора.

В отличие от преддоговорных соглашений, предварительные договоры и организационные (рамочные) договоры имеют свою собственную юридическую основу. Предварительный договор, обязывает стороны заключить основной договор в будущем на условиях, которые были предусмотрены в предварительном договоре. Организационные (рамочные) договоры, с другой стороны, регулируют организацию взаимоотношений между сторонами с целью последующего осуществления договорных обязательств.

Вместе с этим преддоговорные соглашения также порождают предварительные договоры и организационные (рамочные) договоры, они являются важными инструментами для урегулирования взаимоотношений между сторонами до заключения договора.

Преддоговорные соглашения приводят к благоприятному результату в достижении согласования существенных условий будущего договора.

Можно сделать вывод о значении преддоговорных соглашений, которые направлены на обеспечение защиты гражданских прав и охраняемых законом интересов.

Договор считается заключенным, когда достигнуты соглашения по всем существенным условиям.

С ростом гражданского оборота преддоговорные отношения стали играть все более важную роль при заключении договоров.

Такие специалисты в области гражданского права, как Б.О. Звягинцева и А.В. Хевсаков, выделяют два этапа:

- преддоговорная стадия,
- договорная стадиях[13, с. 92].

На преддоговорной стадии стороны вступают в гражданские правоотношения и обсуждают условия, связанные с будущим договором. Это может включать обмен информацией, переговоры и выражение своих интересов и требований. На этой стадии главная цель - достичь взаимного согласия относительно основных условий договора.

Затем следует стадия оферты, когда одна из сторон делает официальное предложение о заключении договора. Оферта должна быть конкретной, с намерением определения содержания договора. Получив оферту, другая сторона может рассмотреть ее и принять или отклонить предложение.

После рассмотрения оферты идет стадия акцепта, когда сторона, которой была сделана оферта, принимает ее условия без изменений и соглашается с ними.

Преддоговорные соглашения зачастую подвергнуться спорам, которые требуют разрешения в судебном порядке. Эта стадия включает в себя поиск компромиссных решений, переговоры и, как следствие, отказ от заключения договора.

После завершения преддоговорных этапов, рассмотрения протоколов разногласий, стороны заключают договор.

А.Н. Кучер отходит от классического подхода преддоговорных соглашений и структурирует этот процесс. Она выделяет следующие особенности преддоговорных соглашений: преддоговорные соглашения носят предварительный характер и направлены на заключение основного договора в будущем; преддоговорные соглашения могут содержать условия основного договора, порядок и сроки его заключения; преддоговорные соглашения могут устанавливать ответственность за уклонение от заключения основного договора; преддоговорные соглашения могут быть как консенсуальными (вступают в силу с момента достижения соглашения), так и реальными (вступают в силу с момента передачи определенного имущества)[17, с. 125].

Самостоятельность преддоговорной стадии проявляется в том, что основная цель этого этапа не только заключение договора, но и его исполнение. Заключение основного договора является промежуточной целью, а не конечной. Важным вопросом является определение момента начала и окончания преддоговорных отношений, а также необходимость закрепления этих положений в законодательстве.

Перед заключением договора стороны не только согласовывают его существенные условия, но также осуществляют проверку предложенной документации на предмет ее законности.

На этапе преддоговорной стадии заключения договоров могут происходить определенные действия, включая подписание различных промежуточных документов, направление предложений и согласование условий. Примером таких действий является составление актов инвентаризации, бухгалтерского баланса и заключений аудитора при продаже предприятия. Преддоговорные отношения возникают в момент выражения интереса сторонами в заключении договора и процессе согласования условий. В случае отказа от согласования условий без

уведомления другой стороны, сторона, получившая предложение, может быть обязана возместить убытки (ст. 507 ГК РФ).

Актуальность преддоговорной ответственности на стадии заключения гражданско-правового договора обусловлена значением данного этапа в процессе формирования, исполнения и прекращения обязательств сторон. Преддоговорная ответственность представляет собой юридическую ответственность, возникающую из действий сторон, направленных на заключение договора, но на стадии, предшествующей его подписанию. Это направлено на защиту добросовестных сторон от неправомерного поведения контрагента, которое может нанести им ущерб.

Существуют несколько факторов, подчеркивающих важность преддоговорной ответственности. Во-первых, она обеспечивает защиту от недобросовестных переговоров, когда одна из сторон может, например, намеренно затягивать процесс, предоставлять ложную информацию или внезапно прекращать переговоры без уважительной причины. В таких случаях преддоговорная ответственность позволяет компенсировать убытки, вызванные неправильным поведением. Во-вторых, установление преддоговорной ответственности способствует созданию доверительной атмосферы между сторонами, помогая им строить взаимоотношения на основе взаимного доверия и уважения, что снижает неопределенность и повышает предсказуемость взаимодействий.

На стадии переговоров стороны могут понести значительные затраты на подготовку к сделке, например, расходы на консультации специалистов, составление документации и проведение исследований. Введение ответственности за недобросовестное поведение на этапе преддоговорных отношений позволяет минимизировать риски и компенсировать понесенные расходы. Кроме того, законодательное закрепление преддоговорной ответственности, например, в правовых системах, предусматривающих институт *culpa in contrahendo*, эффективно защищает права и законные

интересы сторон, обеспечивая компенсацию за убытки, вызванные нарушением обязанностей на стадии переговоров.

Преддоговорная ответственность также стимулирует добросовестное поведение сторон. Страх перед возможной ответственностью может побуждать стороны вести себя объективно и добросовестно в процессе переговоров, избегая действий, которые могут быть расценены как недобросовестные или вредоносные для другой стороны.

Преддоговорная ответственность на стадии заключения договора касается правовой ответственности сторон в период переговоров и подготовки к заключению договора. Этот институт регулируется ГК РФ, а именно статьей 434.1 «Переговоры о заключении договора и заключение предварительного договора».

Если одна из сторон несет убытки из-за недобросовестного поведения другой стороны на стадии преддоговорных переговоров, она вправе требовать их возмещения. При рассмотрении спора суд оценивает действия сторон исходя из добросовестности, разумности и взаимной обоснованности ожиданий.

Примером преддоговорной ответственности может быть ситуация, когда одна сторона, привлекает другую сторону к переговорам, зная, что не намерена реально заключать договор, тем самым нанося ей ущерб (например, затратами на экспертизу, юридические консультации).

Реализация преддоговорной ответственности на практике требует четкого правового регулирования, включающего определение условий ее наступления, формы и размеры компенсации, а также процедуры разрешения споров. Это важно для обеспечения справедливости и эффективности правоприменения.

Таким образом, проведённый анализ подчеркивает важность преддоговорных отношений в гражданском законодательстве и их роль в процессе заключения и исполнения договоров. На первой стадии заключения договора акцентируется внимание на подлинности волеизъявлений сторон,

что влияет на действительность сделки. Особое внимание уделяется различным порядкам заключения договоров, включая условия без письменного соглашения и предварительные переговоры. Рассматриваются предварительные и организационные (рамочные) договоры, которые помогают сторонам урегулировать отношения на преддоговорной стадии. Значение преддоговорных соглашений связано с защитой гражданских прав и интересов, особенно на фоне роста гражданского оборота.

3.2 Сравнительный анализ опциона на заключение договора и опционного договора

В действующем законодательстве статья 429.2 ГК РФ определяет, что под соглашением о предоставлении опциона на заключение договора или опционом на заключение договора понимается договорные условия, которые ранее признавались опционным договором.

Предметом являются не действия обязанной стороны по передаче товаров, выполнению работ, оказанию услуг, уплате денежных средств и т.п., как это имеет место в обычном договорном обязательстве, а наделение держателя опциона правом на заключение соответствующего договора, из которого возникнет требование к контрагенту совершить определенные действия. Наделение держателя опциона безусловным правом на заключение соответствующего договора осуществляется его контрагентом путем предоставления ему безотзывной оферты. Держатель опциона наделяется правом в течение всего срока, предоставленного для акцепта полученной им от контрагента безотзывной оферты, заключить договор путем акцепта указанной оферты в порядке, в сроки и на условиях, предусмотренных соглашением об опционе.

Вместе с этим содержание п.1 ст.429.2 ГК РФ указывает что акцепт оферт возможен только при наступлении определённых условий, зависящем от воли сторон.

Срок для акцепта безотзывной оферты относится к числу существенных условий соглашения о предоставлении опциона на заключение договора для договоров данного вида (п. 1 ст. 432 ГК РФ), о чем свидетельствует наличие диспозитивной нормы, определяющей соответствующее условие соглашения на тот случай, если стороны не исключили ее применение и не предусмотрели в тексте соглашения условие о сроке для акцепта безотзывной оферты. Согласно указанной диспозитивной норме срок считается равным одному году, если иное не вытекает из существа договора или обычаев (п. 2 ст. 429.2 ГК РФ).

Абрамов В.Ю. и Абрамов Ю.В. считают, что соглашение о предоставлении опциона на заключение договора порождает двустороннее обязательство: держателю опциона право на заключение договора предоставляется за плату или другое встречное предоставление, если иное не предусмотрено соглашением сторон (п. 1 ст. 429.2 ГК РФ)[1, с. 42].

Платеж или иное встречное предоставление контрагенту со стороны держателя опциона за предоставленное ему безусловное право на заключение договора не может рассматриваться в качестве аванса, задатка или обеспечительного платежа в счет исполнения обязательства по будущему договору, поскольку такой платеж (иное встречное предоставление) является именно платой за право заключить договор. Поэтому в п. 3 ст. 429.2 ГК РФ предусмотрено правило в виде диспозитивной нормы о том, что платеж за опцион не засчитывается в счет платежей по договору, заключаемому на основании безотзывной оферты, и не подлежит возврату держателю опциона, если оферта не будет им акцептована.

Требования к форме соглашения о предоставлении опциона на заключение договора сводятся к тому, что такое соглашение должно быть облечено в форму, установленную для договора, правом на заключение которого наделен держатель опциона.

Пункт 6 ст. 429.2 ГК РФ допускает возможность предоставления опциона на заключение договора без заключения отдельного соглашения об

этом, путем включения соответствующего условия в другой договор, если иное не вытекает из существа такого договора.

К примеру, договором продажи предприятия может быть предусмотрено предоставление покупателю прав на заключение отдельных договоров об отчуждении ему продавцом исключительных прав на средства индивидуализации предприятия, товаров, работ или услуг (коммерческое обозначение, товарный знак, знак обслуживания), а также прав на использование таких средств, принадлежащих продавцу на основании лицензионных договоров (ст. 559 ГК РФ).

В современном мире опционы стали широко распространенными и востребованными инструментами в финансовой сфере. Они представляют собой отдельные объекты сделки, которые дают право на выбор и заключение договора или требование определенных действий со стороны другой стороны.

Опционы чрезвычайно гибки и полезны в страховании рисков. Они позволяют установить заранее условия для смягчения неблагоприятных ситуаций и служат инструментом хеджирования рисков. Благодаря опционам, участники рынка могут заранее согласовывать условия, которые будут действовать при определенных обстоятельствах.

Особенно популярны опционы на фондовом рынке. Они позволяют инвесторам управлять рисками и перспективами своих инвестиций. Опционы дают возможность защититься от потерь или получить дополнительную выгоду в результате изменений цены финансовых активов.

Важно отметить, что опционы и опционные договоры являются разными инструментами. Опционный договор - это соглашение, которое предоставляет право на покупку или продажу актива по определенной цене в определенный период времени. Опционы, в свою очередь, являются самостоятельными объектами, которые могут быть использованы для выбора различных видов договоров и торговых прав.

Опционный договор - это соглашение между двумя сторонами, в котором одна сторона (автор опциона) предоставляет другой стороне (опцион) право купить или продать определенный актив по заранее определенной цене (цене исполнения) в течение определенного времени. В отличие от простых опционов, опционные договоры обязывают обе стороны выполнить сделку, если держатель опциона решит осуществить ее.

Согласно статье 429.2 ГК РФ, опцион на заключение договора определяется как соглашение, по которому одна сторона предоставляет другой стороне право на заключение договора по безотзывному предложению. Согласно статье 429.3 ГК РФ, опционный договор определяется как договор, по которому одна сторона имеет право требовать от другой стороны совершения определенных действий в определенный период времени.

Оба варианта опционных договоров имеют ряд схожих характеристик: они являются взаимными, согласованными, временными и платными.

Опционные договоры выполняют роль в достижении определенных юридических результатов, таких как заключение договора или передача права собственности при определенных условиях. Однако процесс выбора также является важным аспектом этих соглашений, и зависит от момента его осуществления.

Приобретение опционных договоров выгодно для инвесторов, которые хотят сократить свои риски. Эти договоры обязывают покупателя совершить сделку по заранее определенным условиям, что может быть полезно, если ожидается значительное изменение цены актива и желание получить выгодную цену.

Так, Г.М.А. обратился в суд с иском к ООО «АВТО-ЗАЩИТА» в котором просил взыскать с ООО «АВТО-ЗАЩИТА» в свою пользу сумму, уплаченную по опционному договору, компенсацию морального вреда, штраф за отказ в добровольном порядке выполнить требование потребителя, расторгнув опционный договор в целом и, признав недействительным

условие (о том, что при расторжении договора цена опциона возврату не подлежит). Требование мотивировано тем, что между истцом и ответчиком был заключен договор потребительского кредита с индивидуальными условиями сроком действия 84 мес. на оплату части стоимости автомобиля с передачей в залог приобретаемого транспортного средства. В подпункте 11 пункта 2 Индивидуальных условий кредитного договора (цели использования кредита) указано: оплата услуги финансовая защита автомобилиста. В этот же день истцу был выдан сертификат опционного договора, сроком действия 24 месяца, подтверждающий заключение соответствующего договора (далее - договор или опционный договор). При этом, в момент заключения договора (выдачи сертификата и подписания истцом заявления на заключение опционного договора, истцу фактически не была предоставлена возможность ознакомиться с Общими условиями опционного договора «Финансовая Защита Автомобилиста» и только впоследствии истцом был найден сайт Общества и на нем Общие условия, из которых стало известно в частности, что договор (опционный договор) состоит из заявления, Общих условий и сертификата. Ссылаясь на пункт 2 статьи 450.1, статью 32 Закона РФ от 07.02.1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» (далее Закон о защите прав потребителей) истец указывает, что он обратился к ответчику с заявлением о расторжении договора до прекращения срока действия опционного договора и, услуги по указанному договору ему не оказаны, следовательно, сумма подлежит возврату истцу. Суд встал на сторону истца и расторгнул договор[34].

По другому делу, «Ч. обратилась в суд с иском к ООО «Автоэкспресс» о защите прав потребителей. В обоснование иска указано, что между истцом и АО «Экспобанк» был заключен кредитный договор, согласно которому Банк предоставил Заемщику денежные средства. Сумма кредита - 1 659 330 рублей. К кредитному договору прилагалось заявление на перечисление денежных средств в размере 114 330 руб. в качестве оплаты по опционному договору «АВТОУверенность» АУ 30320/30032021 от 30.03.2021 в пользу

ООО «Автоэкспресс». Ввиду этого, истцом было подписано заявление на заключение опционного договора «АВТО Уверенность». При обращении в банк у истца не было намерения заключать договор на оказание каких-либо услуг, его волеизъявление было направлено исключительно на получение кредита. В силу юридической неосведомлённости, заёмщик полагал, что указанный договор является неотъемлемой частью кредитного договора, в связи с чем и подписал его. Кроме того, услуги по данному договору были указаны как одна из целей получения кредита, хотя потребитель не имел такой цели. Истец исполнил обязательства по кредитному договору, в связи с чем услуги компаний партнеров банка, которые его и изначально не интересовали, окончательно утратили возможность представлять для истца хоть какой-то интерес. Истец отказался от предоставления ему услуг по опционному договору, направив в адрес ООО «АВТОЭКСПРЕСС» претензию с требованием о возврате полной стоимости указанных услуг. Однако, в досудебном порядке данные требования не были удовлетворены ответчиком, в связи с чем истец был вынужден обратиться в суд с настоящим исковым заявлением. Просил суд взыскать с ООО «Автоэкспресс» в пользу Ч. стоимость услуг в размере 114 330 рублей, неустойку в размере 41 158,80 рублей, неустойку по дате вынесения решения, компенсацию морального вреда в размере 10 000 руб., расходы на оформление доверенности в размере 2 940 руб., штраф в размере 50% от суммы, присужденной судом. Суд посчитал возможным удовлетворить требования о взыскании расходов на оформление нотариальной доверенности»[35].

Изучая два правила относительно недобросовестных соглашений, можно обнаружить их существенные различия. Например, статья 429.2 Гражданского кодекса РФ предоставляет ответчику право выбирать форму заработной платы, которая может быть выплачена либо в денежной форме, либо в виде других льгот. С другой стороны, статья 429.3 ГК РФ устанавливает, что, если не указано иное, деньги могут быть использованы в

качестве вознаграждения по требованиям, вытекающим из опционного договора.

Согласно статье 429.2 ГК РФ должен быть указан опционный срок, который, если не указан явно, составляет один год со дня заключения договора. Несоблюдение этих условий может привести к расторжению договора.

Еще одним важным аспектом, связанным с дополнительными конструкциями, является их форма. Согласно статье 429.2 ГК РФ опцион на заключение договора должен быть оформлен в соответствующей форме. Однако статья 429.3 ГК РФ не регулирует формальные требования к опционным договорам.

Следующая статья, на которую следует обратить внимание, это статья 429.4 ГК РФ. В ней указывается, что опционный договор может быть расторгнут по взаимному согласию сторон в соответствии с законом или договором. Если опционный договор является неотъемлемой частью другого договора, его прекращение может означать прекращение действия всего договора.

Оба вида опционов, о которых речь идет в статьях 429.2 и 429.3 Гражданского кодекса РФ, представляют собой интересные юридические инструменты, созданные законом. В наше время быстрое развитие связей и цифровых технологий может привести к возникновению индивидуальных вариаций опционов, которые тесно связаны с соответствующей архитектурой.

Тем не менее, важно отметить, что существуют различия в содержании и целях между договорными опционами и опционными договорами. Договорный опцион предоставляет право заключить будущий договор на предварительно оговоренных условиях, что позволяет сторонам достичь соглашения в будущем.

С другой стороны, опционный договор дает держателю опциона право приобрести или продать определенный актив (например, ценные бумаги) по

заранее определенной цене (цене исполнения) в определенный период времени. Опционы являются финансовыми инструментами, широко используемыми на финансовых рынках.

Если согласование взаимодействия сторон заранее предполагается, то целесообразно заключить опционный договор. В таком случае стороны немедленно соглашаются на все условия, и сторона, обязанная выполнить действия, ожидает указаний от другой стороны для предоставления своего исполнения. В случае, если одна сторона не намерена самостоятельно воспользоваться правом на заключение договора или требовать определенных действий от контрагента (и контрагент согласен), предпочтительнее остановиться на опционе. Опцион можно переотступить, заложить и т.д. без участия лица, предоставившего безотзывную оферту. В заключении отметим, что опционный договор и опцион на заключение договора являются важными инструментами в планировании бизнес-сделок.

Опцион на заключение договора и опционный договор играют важную роль в современной экономической и правовой системе. Опцион на заключение договора представляет собой право одной стороны (держателя опциона) требовать от другой стороны (эмитента опциона) заключения основного договора на определенных условиях в течение установленного периода. Держатель опциона оплачивает эмитенту премию за предоставление данного права. Опцион дает держателю гибкость в принятии решения о заключении основного договора, а эмитенту - возможность получать дополнительный доход. Опционный договор представляет собой двусторонний договор, в рамках которого стороны приобретают право, но не обязанность, заключить основной договор на определенных условиях в течение установленного периода. Опционный договор используется для хеджирования рисков, спекуляции и управления активами. Значение опциона на заключение договора и опционного договора заключается в том, что они позволяют сторонам управлять рисками, связанными с колебаниями рыночных цен, курсов валют, процентных ставок и других факторов.

Заключение

Проведенное исследование позволило сделать вывод, что в современной цивилистике гражданско-правовой договор является одним из основных институтов, регулирующих гражданские отношения между сторонами. Понятие гражданско-правового договора определяется как добровольное соглашение сторон, направленное на создание, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Гражданско-правовой договор подчинен принципам свободы договора, равноправия сторон и добросовестности исполнения. Несмотря на то, что ст. 420 ГК РФ содержит определение договора, в работе сформулировано авторское определение: гражданско-правовой договор представляет собой соглашение между сторонами на основе добровольной воли, урегулированное законом, которое создает, изменяет или прекращает гражданские права и обязанности, определяя юридические последствия и порядок взаимодействия сторон в соответствующем правовом режиме.

Исследование развития института заключения гражданско – правового договора позволило сделать вывод, что в дореволюционный период в России заключение гражданско-правовых договоров осуществлялось в соответствии с Гражданским кодексом Российской империи 1864 года, который устанавливал основные принципы гражданского права, включая порядок заключения и исполнения договоров. Заключение договоров осуществлялось на основе свободы договора, исходя из воли сторон. В советский период, особенно в начале установления советской власти, заключение гражданско-правовых договоров было подвержено государственному контролю и регулированию. В дореволюционный период основным принципом была свобода договора, основанная на принципе автономии воли сторон. В советский период государство стало играть более активную роль в регулировании договорных отношений, что ограничило свободу заключения договоров. В современной практике соблюдается баланс между свободой

договора и государственным контролем за некоторыми типами договоров. Что касается формы и оформления договора, то в дореволюционный период не существовало строгих требований к форме заключения договора. В советский период вводились обязательные формы договоров, а также необходимость оформления их в письменной форме. В современное время законодательство допускает различные формы заключения договоров, включая электронные средства коммуникации. В современных условиях заключение гражданско-правовых договоров осуществляется в рамках действующего ГК РФ, который устанавливает основные принципы договорного права. Стадии заключения договора, его содержание и исполнение теперь регулируются законодательством с учетом развития экономических и социальных отношений.

Комплексное исследование понятия стадий заключения гражданско-правового договора наталкивает на мысль, что необходимо закрепить в ст. 432 ГК РФ следующее определение: стадия заключения гражданско-правового договора – это период процесса формирования договорных отношений между сторонами, который включает в себя предложение (оферту) одной стороны и принятие (акцепт) другой стороной предложенных условий. На данной стадии стороны выражают свою волю и согласие на условия договора, что приводит к возникновению обязательств по контракту.

В условиях современного цифрового общества, где основная коммуникация происходит через мессенджеры и социальные сети, использование символов для выражения согласия или намерений при заключении договоров становится все более популярным. Хотя простое использование стикеров или обмен сообщениями в социальных сетях не является автоматическим заключением договора, эти элементы могут подтверждать согласие сторон на условия договора. До настоящего времени не было значительных случаев с использованием стикеров и эмодзи для выражения волеизъявления при заключении договора в юридической практике. Однако, конкретные переговоры и диалоги по электронной почте

ранее использовались в качестве доказательств в гражданском процессе. С учетом растущей популярности подтверждения заключения договора с использованием эмодзи, возможно, в будущем Верховный суд Российской Федерации представит разъяснения по данному вопросу.

До настоящего момента остается открытым вопрос определения сроков заключения гражданско-правового договора в случае, когда акцептом выступают конклюдентные действия, т.е. действия, подтверждающие согласие на условия оферты и должны быть выполнены в установленный срок. На данный момент законодательство не предусматривает четкой процедуры для определения таких сроков. Предлагается внести изменения в пункт 3 статьи 438 ГК РФ с введением требования о дополнительном письменном уведомлении другой стороны о принятии оферты в случае, когда акцепт осуществляется через конклюдентные действия. Это позволит информировать отправителя оферты о таких действиях и убедиться в том, что договор был заключен в момент отправления уведомления. Такой подход снизит риск того, что оферент предложит аналогичные условия другой стороне, а установление четкого срока начала исполнения договора при заключении его через конклюдентные действия поможет уменьшить задержки в исполнении условий договора в предпринимательских отношениях. Предлагаемые изменения направлены на улучшение ясности и эффективности процесса заключения договоров с использованием конклюдентных действий.

В контексте преддоговорной ответственности законодатель ограничивает возможные убытки расходами, понесенными стороной при ведении переговоров, и упущенными выгодами, связанными с утратой возможности заключить договор с третьей стороной. Характер убытков описывается законодателем как негативный интерес, который предполагает восстановление добросовестной стороны в переговорах в исходное состояние, т.е. без участия в переговорах. Однако законодатель предусмотрел исключение для потребителей. Согласно пункту 6 статьи 434.1 ГК РФ,

обязанность возмещения убытков в случае, если сторона причинила ущерб другой стороне, не применяется к гражданам, признанным потребителями в соответствии с Законом РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей». Более того, пункт 8 статьи 434.1 ГК РФ не исключает применения правил Главы 59 ГК РФ о ответственности за причинение вреда. Это говорит о том, что преддоговорная ответственность может базироваться на принципах деликтного права, а не только на нарушении преддоговорных обязательств.

Предлагается внести изменения в ст. 429.2 ГК РФ и закрепить следующее определение: опцион на заключение договора - это право одной стороны (держателя опциона) в течение установленного срока и на установленных условиях заключить с другой стороной (выдавшим опцион) основной договор. Держатель опциона вправе потребовать от продавца опциона заключения основного договора по заранее согласованным параметрам. В ходе выполнения опциона, если держатель решает не использовать это право, опцион остается не реализованным и основное обязательство не возникает.

Предлагается внести изменения в ст. 429.3 ГК РФ и закрепить следующее определение: опционный договор - это соглашение, в рамках которого одна сторона предоставляет другой стороне опцион — право, но не обязанность, совершить определенные действия, чаще всего заключить основной договор на заранее установленных условиях. Опционный договор фиксирует условия реализации опциона, такие как срок действия, стоимость опциона, права и обязанности сторон. Опционный договор вступает в полную силу при реализации опциона, что происходит по усмотрению держателя.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Абрамов, Ю.В.. Правовое регулирование новых видов предпринимательской деятельности : Практическое пособие / Ю.В. Абрамов — Москва : Юстицинформ, 2023. - 320 с.
2. Артюшина, А.А. Применение новых способов доказательств заключения договора в современном праве / А.А. Артюшина // Аграрное и земельное право. - 2023. - № 10. - С. 148-152.
3. Бару, М. О. Общее учение о договорах (глава XX) / М. О. Бару // Советское гражданское право : учеб. для юрид. школ. - М. : Юрид. изд-во НКЮ СССР, 1940. - 358 с.
4. Бигалиева, Я.Г. Периодизация процесса эволюции института заключения договоров / Я.Г. Бигалиева // Юридическая наука. - 2023. - № 2. - С. 139-142.
5. Брагинский, М. И. Договорное право: общие положения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. - 4-е изд. - Москва : Статут, 2020. - 847 с.
6. Быков, А. Г. Общие положения о договорах (глава XXIII) / А. Г. Быков // Советское гражданское право. Т. 1 : учебник / отв. ред. В. П. Грибанов, С. М. Корнеев. - М. : Юрид. лит., 1979. - 454 с.
7. Воткинский районный суд (Удмуртская Республика) – [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/regular/doc/0ZNsKxXFGKdw/?regular-txt=> (дата обращения: 01.04.2024).
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 11.03.2024) // Собрание законодательства РФ. - 05.12.1994. - № 32. - Ст. 3301.
9. Гриднев, Е.В. Проблемы заключения гражданско-правового договора / Е.В. Гриднев // Образование и право. - 2018. - № 6. - С. 145-148.

10. Груздев, В. В. Возникновение договорного обязательства по российскому гражданскому праву: монография / В.В. Груздев. - М.: Волтерс Клувер, 2010. - 272 с.
11. Егоров, Ю.П. Видовая дифференциация сделок / Ю.П. Егоров // Вестник Оренбургского государственного университета - 2004. - № 9. - С. 18-24.
12. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 04.08.2023) // Собрание законодательства РФ. - 15.01.1996. - № 3. - Ст. 140.
13. Звягинцева, Б.О., Хевсаков А.В. Преддоговорная стадия как стадия реализации свободы заключения договоров в предпринимательских отношениях / Б.О. Звягинцева, А.В. Хевсаков // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. - 2016. - № 5. - С. 92-96.
14. Кирипчев, А.Е. Оферта, акцепт и момент заключения договора между присутствующими / А.Е. Кирипчев // Московский юридический журнал. - 2022. - № 2. - С. 69-71.
15. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) // Вестник ВАС РФ. - 1994. - № 1.
16. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) [Текст] // Российская газета. – 25.12.1993. – № 237; Собрание законодательства Российской Федерации. – 16.03.2020. – № 11. – Ст. 1416.
17. Кучер, Алена Николаевна. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект / А. Н. Кучер. - Москва : Статут, 2005. – 361 с.
18. Марченко, М.Н. Общая теория договора: основные положения (статья первая) / М.Н. Марченко // Вестник Московского университета. - М.: Изд-во Моск. ун-та. – 2003. - № 6. - С. 3-16.

19. Мымрин, В. Правовая природа оферты и акцепта. URL: https://zakon.ru/blog/2019/3/23/pravovaya_priroda_oferty_i_akcepta (дата обращения: 01.04.2024).

20. Новицкий, И.Б., Лунц, Л.А. Общее учение об обязательстве / И.Б. Новицкий, Л.А. Лунц. - Государственное издательство юридической литературы, 1950. - 416 с.

21. Огарев, К.А. Гражданско-правовой договор: понятие, значение / К.А. Огарев // Вестник Национального института бизнеса. - 2017. - № 2. - С. 245-248.

22. Поваров, Ю.С. Общие положения о гражданско-правовом договоре: учебное пособие / Ю.С. Поваров. – Самара: Издательство Самарского университета, 2020. – 80 с.

23. Полякова, А.С. Реализация принципа свободы договора в современном гражданском праве: проблемы и практика заключения договоров *suī generis* в Российской Федерации / А.С. Полякова // 2022. - № 1. - С. 51-54.

24. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 11.06.2020 № 6 «О некоторых вопросах применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о прекращении обязательств» // Российская газета. - № 136. - 25.06.2020.

25. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 (ред. от 22.06.2021) «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» // Бюллетень Верховного Суда РФ. - 2016. - № 5.

26. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 6 Пленума ВАС РФ N 8 от 01.07.1996 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» (ред. от 25.12.2018) // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 1996. - № 9.

27. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского

кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2019. - №2.

28. Постановление ВЦИК от 11.11.1922 «О введении в действие Гражданского кодекса Р.С.Ф.С.Р.» (вместе с «Гражданским кодексом Р.С.Ф.С.Р.») // СУ РСФСР. – 1922. - № 71. - Ст. 904.

29. Потяркин, Д. Е. Заключение договора / Д.Е. Потяркин // Хозяйство и право. - 1997. - № 11. С. 11-15.

30. Пьянкова, А. Ф. Гражданское право: общие положения о договоре : учебное пособие / А. Ф. Пьянкова ; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Пермь, 2020. – 180 с.

31. Решение Железнодорожного районного суда г. Ростова-на-Дону (Ростовская область) от 4 сентября 2023 г. по делу № 2-1812/2023 [Электронный ресурс]. URL: [https://sudact.ru/regular/doc/xka39Vs0DQHW/?regular-txt=\(дата обращения: 01.04.2024\)](https://sudact.ru/regular/doc/xka39Vs0DQHW/?regular-txt=(дата%20обращения:01.04.2024)).

32. Решение Димитровградского городского суда (Ульяновская область) от 20 сентября 2023 г. по делу № 2-2266/2023 [Электронный ресурс]. URL: [https://sudact.ru/regular/doc/9akCjinnUV6R/?regular-txt=](https://sudact.ru/regular/doc/9akCjinnUV6R/?regular-txt=(дата%20обращения:01.04.2024)) (дата обращения: 01.04.2024).

33. Решение Сормовского районного суда г. Нижний Новгород (Нижегородская область) от 16 августа 2019 г. по делу № 2-2011/2019 [Электронный ресурс]. URL: [https://sudact.ru/regular/doc/cZ8jсHsHsxZW/?regular-txt=](https://sudact.ru/regular/doc/cZ8jсHsHsxZW/?regular-txt=(дата%20обращения:01.04.2024)) (дата обращения: 01.04.2024).

34. Решение № 2-1006/2021 2-1006/2021~М-669/2021 М-669/2021 от 2 июля 2021 г. по делу № 2-1006/2021 [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/regular/doc/0ZNsKxXFGKdw/> (дата обращения: 01.04.2024).

35. Рыбаков, В.В. Некоторые аспекты заключения договора международной купли-продажи товаров / В.В. Рыбаков // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. - 2016. - № 2. - С. 144-147.

36. Савкунова, А.Э. Акцепт как стадия заключения договора / А.Э. Савкунова // Опыты цивилистического исследования: сборник статей; рук. авт. кол. и отв. ред. А. М. Ширвиндт, Н. Б. Щербаков. М.: Статут, 2016. – 450 с.
37. Самохвалов, А.О. Гражданско-правовой договор. понятие и стадии заключения / А.О. Самохвалов // Вестник магистратуры. - 2016. - № 12. - С. 135-140.
38. Сапунова, А.О. К вопросу об оферте как стадии заключения гражданско-правового договора / А.О. Сапунова // Теория и практика современной науки. - 2017. - № 4. - С. 750-755.
39. Семенуха, Т.Б. Давний спор о квалификации оферты: сделка или стадия заключения договора / Т.Б. Семенуха // Право и государство: теория и практика. - 2022. - № 2. - С. 277-280.
40. Слипченко, Н. П. Проблемы исполнения договорных обязательств в современных условиях / Н. П. Слипченко. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. - 2022. - № 44 (439). - С. 200-202.
41. Суд в России признал эмодзи эквивалентом подписи под документом [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/08/09/2023/64fae70b9a794739f66dd067> (дата обращения: 01.04.2024).
42. Тютерева, Н.Н. Правовые проблемы заключения договора международной купли-продажи / Н.Н. Тютерева // Вестник Московского государственного лингвистического университета. Образование и педагогические науки. - 2020. - № 2. - С. 297-301.
43. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (ред. от 04.08.2023) // Собрание законодательства РФ. - 25.07.2011. - № 30 (ч. 1). - Ст. 4571.
44. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения

государственных и муниципальных нужд» (ред. от 14.02.2024) // Собрание законодательства РФ. - 08.04.2013. - № 14. - Ст. 1652.

45. Цитович, П. П. Обязательства по русскому гражданскому праву : конспект лекций / П. П. Цитович. - Киев : [б. и.], 1894. - 106 с.

46. Шаблова, Е. Г. Гражданское право. Гражданско-правовые договоры : учеб. пособие / Е. Г. Шаблова, О. В. Жевняк ; [под общ. ред. Е. Г. Шабловой] ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2018. – 174 с.

47. Шершеневич, Г. Ф. Учебник русского гражданского права / Г. Ф. Шершеневич. - 6-е изд. -СПб. : Изд. Бр. Башмаковых, 1907. - 449 с.

48. Tarasenko Yu. [Conclusion of contract in the way not indexed in the Russian Civil Code]. In: Korporativnyiurist [Corporate Lawyer], 2007, no . 6, pp. 32-33.

49. The New York Court ruled that emojis have legal consequences" dated 02/24/2023 [Electronic resource]. Access mode: <https://webtree.media/sud-nyu-jorka-postanovil-chto-emodzi-imeyut-yuridicheskie-posledstviya> [Электронный ресурс]. URL: rbc.ru/economics/ (дата обращения: 01.04.2024).