

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

Институт права

(наименование института полностью)

Кафедра «Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.04.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки)

Правовое обеспечение предпринимательской деятельности

(направленность (профиль))

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)**

на тему Предпринимательский договор: проблемы теории и практики

Обучающийся

Т.Н. Нерослова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Научный  
руководитель

кандидат юридических наук, доцент Е.В. Чуклова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2024

## Оглавление

_Тос184632568	
Введение .....	3
Глава 1 Понятие, сущность и юридические признаки предпринимательского договора .....	6
1.1 Понятие, признаки и особенности предпринимательского договора	6
1.2 Правовое регулирование предпринимательских договоров .....	11
Глава 2 Заключение, исполнение, прекращение предпринимательского договора, признание его недействительным: юридические и практические аспекты .....	24
2.1 Порядок заключения договора в сфере предпринимательской деятельности .....	24
2.2 Исполнение и прекращение предпринимательских договоров.....	31
2.3 Проблемы, связанные с недействительностью договоров .....	36
Глава 3 Анализ проблем, возникающих при исполнении отдельных видов предпринимательских договоров и пути их решения .....	42
3.1 Проблемы, возникающие при исполнении отдельных видов договоров .....	42
3.2 Пути решения проблем, возникающих при заключении и исполнении предпринимательского договора .....	48
Заключение .....	66
Список используемой литературы и используемых источников .....	68

## Введение

В современном обществе предпринимательская деятельность занимает важное место в экономической системе, способствуя созданию новых рабочих мест, развитию инноваций и укреплению экономической стабильности. Существенной частью предпринимательской деятельности является предпринимательский договор, который является правовым документом, регулирующим обязательства сторон в рамках коммерческих сделок. Правовое регулирование предпринимательских договоров – сложный и многоаспектный процесс, требующий учета множества факторов: правовых норм, экономических интересов сторон, рыночных условий и инновационных подходов. Эффективность деловых контрактов во многом зависит от их правильного оформления и соблюдения условий, что делает данный вопрос особенно актуальным на фоне динамичного развития рыночной экономики и глобализации.

Актуальность исследования заключается в необходимости проанализировать существующие проблемы в теории и практике предпринимательских договоров и разработать предложения по их совершенствованию. Одной из крупнейших проблем в настоящее время является развитие цифровых технологий и их влияние на договорные отношения. Цифровизация и использование автоматизированных систем заключения и исполнения контрактов меняют традиционные подходы и требуют корректировок как со стороны экономики, так и со стороны законодательства.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникающие в результате заключения предпринимательских договоров. Эти отношения включают взаимодействие между хозяйствующими субъектами в процессе подготовки, согласования, заключения и исполнения договоров, а также разрешения возникающих споров.

Предметом исследования являются правовые нормы, закрепляющие особенности предпринимательского договора.

Гипотеза исследования заключается в том, что совершенствование правового регулирования предпринимательских договоров возможно за счет устранения законодательных лазеек, учета международного опыта и внедрения современных технологий в процесс заключения и исполнения обязательств.

Цель исследования – изучить особенности предпринимательских договоров, проанализировать существующие проблемы и разработать рекомендации по их решению.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические основы и классификацию предпринимательских договоров;
- проанализировать действующее законодательство о предпринимательских договорах
- рассмотреть влияние цифровизации на заключение договоров.
- Разработать рекомендации по совершенствованию законодательства.
- оценить практическую применимость предложенных решений.

Теоретические и методологические основы исследования включают работы отечественных и зарубежных ученых, а также нормативно-правовые акты Российской Федерации, регулирующие сферу предпринимательских договоров. В качестве методов исследования использовались общенаучные методы анализа, синтеза и систематизации, а также частноправовые методы, такие как сравнительно-правовой анализ и правовое моделирование.

Теоретическая значимость работы заключается в развитии научных представлений о природе и особенностях предпринимательских договоров, их классификации и правовом регулировании. Практическая значимость исследования заключается в возможности использования его результатов для совершенствования законодательства, а также для повышения эффективности

договорных отношений в предпринимательской деятельности.

Научная новизна исследования заключается в комплексном подходе к изучению бизнес-контрактов с учетом современных вызовов, таких как цифровизация экономики и глобализация. В защиту выдвигаются следующие основные положения:

- предпринимательский договор как универсальный правовой инструмент, способный адаптироваться к меняющейся рыночной среде. Необходимо законодательно закрепить гибкие модели договорных конструкций, позволяющие изменять ключевые условия сделки в зависимости от рыночных факторов.
- цифровизация договорных процессов требует создания правовых механизмов, обеспечивающих прозрачность, защиту прав сторон и правовую определенность. Условия и полезность внедрения системы электронной регистрации и управления договорами с использованием блокчейн-технологий.
- для повышения эффективности исполнения предпринимательских договоров необходимо устранить юридические пробелы и привести коммерческое право в соответствие с международными стандартами. Это предполагает развитие системы обязательного досудебного урегулирования споров, создание специализированных арбитражных органов и интеграцию передовых правовых моделей в национальное законодательство.

Таким образом, тема исследования представляет как теоретический, так и практический интерес, что определяет ее значимость для современной науки и бизнеса.

# **Глава 1 Понятие, сущность и юридические признаки предпринимательского договора**

## **1.1 Понятие, признаки и особенности предпринимательского договора**

Предпринимательский договор является одной из ключевых категорий гражданского права и представляет собой соглашение между хозяйствующими субъектами, направленное на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей. Предпринимательский договор основывается на основных принципах гражданского права: свободе договора, добросовестности сторон, усмотрении и равенстве перед законом. Значение хозяйственного договора заключается в его способности создавать правовую основу для совершения коммерческих сделок, регулирования отношений между партнерами, защиты интересов участников предпринимательских сделок и обеспечения устойчивости рыночной экономики.

В условиях глобализации и развития цифровой экономики предпринимательский контракт приобретает новые формы и механизмы реализации, что требует адаптации традиционных правовых институтов. Согласно статье 421 ГК РФ стороны договора имеют свободу определять условия договора при условии, что они не противоречат закону или иным обязательным нормам. Это позволяет предпринимателям разрабатывать индивидуальные модели взаимодействия с учетом специфики их деятельности.

Чтобы понять суть предпринимательского договора, необходимо рассмотреть его основные виды. Классификация предпринимательских договоров осуществляется по нескольким признакам:

По предмету договора:

- договоры купли-продажи товаров и услуг;
- аренда недвижимости;

- лицензионные соглашения.
- по характеру обязательств:
- контракты с односторонними обязательствами (например, кредит);
- контракты с взаимными обязательствами (например, поставка). По времени исполнения:
- краткосрочные контракты (разовые сделки);
- долгосрочные контракты (срок выполнения более одного года).

Заключение хозяйственного договора имеет ряд особенностей, отличающих его от других гражданско-правовых сделок. Эти особенности связаны с характером предпринимательской деятельности, предполагающим систематическое получение прибыли, профессиональным характером предпринимательской деятельности и необходимостью учета специфики рыночных условий.

Порядок заключения договора. В большинстве случаев хозяйственные контракты заключаются в письменной форме в связи с требованиями законодательства и необходимостью документального оформления соглашений. Исключение составляют договоры, допускающие устную форму в соответствии с нормами Гражданского кодекса Российской Федерации.

Заключение договора включает в себя несколько этапов:

- преддоговорные переговоры, в ходе которых стороны обсуждают существенные условия сделки;
- оферта и акцепт, когда одна сторона делает предложение о заключении договора, а другая сторона его принимает;
- переговоры об условиях, включая спецификации, сроки, условия оплаты и обязанности.

Могут возникнуть трудности при согласовании условий, особенно если стороны используют разные подходы к оценке рисков, ценообразованию или другим ключевым параметрам. На практике деловые соглашения часто становятся предметом судебных разбирательств. Основными причинами подобных споров являются:

- неясность условий договора: неясность формулировок может привести к различному толкованию обязательств сторон.
- недобросовестное поведение сторон: одна из сторон может уклониться от исполнения своих обязательств или использовать договор во вред другой стороне.
- изменение рыночных условий: значительные колебания цен, курсов валют или введение новых правил могут сделать исполнение договора невыгодным для одной из сторон.

Например, во время пандемии COVID-19 исполнение многих бизнес-контрактов оказалось невозможным из-за введения ограничений, что потребовало пересмотра условий сделок [1].

Хозяйственные договоры являются основой правового регулирования отношений между хозяйствующими субъектами, в том числе как юридическими, так и физическими лицами, осуществляющими коммерческую деятельность. В зависимости от характера обязательств и преследуемых ими целей хозяйственные договоры можно разделить на различные виды. Данная классификация необходима для правильного понимания специфики каждого вида договора и его особенностей, а также для выявления соответствующих механизмов правовой защиты.

Обзор различных типов деловых соглашений. Хозяйственные договоры можно разделить на несколько видов в зависимости от их цели и содержания. Наиболее распространенными видами договоров являются:

Договор купли-продажи – один из наиболее распространенных видов договоров, регулирующих отношения между продавцом и покупателем. При этом продавец обязуется передать товар, а покупатель уплатить за него цену. Такие контракты могут быть заключены как для потребителей, так и для предприятий, например, между двумя предпринимателями, которые покупают или продают товары для перепродажи.

Договор поставки – это особый вид договора, по которому одна сторона (поставщик) обязуется передать товар другой стороне (покупателю) в

определенный срок и в определенном количестве. Доставка может быть разовой или периодической, а также может включать дополнительные условия относительно качества товара, его упаковки и других характеристик.

Договор аренды – это соглашение, по которому одна сторона (арендодатель) передает имущество другой стороне (арендатору) в пользование на согласованных условиях, а арендатор обязуется платить арендную плату за использование. В коммерческом секторе аренда может относиться как к недвижимости (офисы, склады), так и к движимому имуществу (оборудование, транспортные средства).

Договор – это соглашение, по которому одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить работу для другой стороны (заказчика) в определенный срок и за определенное вознаграждение. Этот тип контракта является основой для заключения сделок в строительной отрасли, а также в других областях, где требуются работы на заказ.

Кредитный договор – это соглашение, по которому одна сторона (кредитор) передает другой стороне (заемщику) денежные средства или иное имущество, которые обязаны погасить в течение определенного срока и на определенных условиях. В бизнесе такие контракты часто заключаются для финансирования компании.

Договор франчайзинга – это особая форма хозяйственного договора, предназначенная для передачи прав на использование бренда и бизнес-модели от франчайзера (поставщика) к франчайзи (покупателю). Эта модель широко используется в сфере розничной торговли и услуг [2].

Различия между коммерческими и гражданско-правовыми контрактами. Несмотря на внешнее сходство, хозяйственные договоры и гражданско-правовые договоры имеют некоторые ключевые различия. Эти различия касаются как их цели, так и особенностей правового регулирования.

Цели контракта. Основное различие между деловыми контрактами и гражданско-правовыми контрактами заключается в их цели. В то время как гражданско-правовые договоры ориентированы на удовлетворение личных,

семейных и бытовых потребностей сторон (например, покупка и продажа предметов домашнего обихода), деловые договоры касаются ведения коммерческой деятельности. Они направлены на получение прибыли, построение бизнеса и обеспечение стабильности рынка.

Предпринимательская деятельность как основная составляющая: В предпринимательских договорах обязательным условием является выступление хотя бы одной стороны субъектом предпринимательской деятельности. Это означает, что такие договоры должны учитывать особенности предпринимательской деятельности, такие как: Б. Обязательства по поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг и т.п.

Регулирование рисков и ответственности. В деловых соглашениях часто уделяется особое внимание вопросам распределения рисков, ответственности сторон за неисполнение обязательств и вопросам разрешения споров. В гражданско-правовых договорах такие вопросы могут быть не столь подробно изложены и стороны могут чаще опираться на общие нормы права.

Применение специальных правил: Деловые контракты характеризуются использованием правил, специфичных для сферы бизнеса. Например, договор на поставку товара может содержать дополнительные условия относительно качества продукции, сроков поставки и гарантий, которые не всегда применимы к гражданско-правовым договорам. Заключение контракта: (государственные, банковские гарантии), тогда как в гражданско-правовых договорах такие элементы встречаются реже и имеют более ограниченный характер.

Таким образом, различия между хозяйственным договором и гражданским правом касаются ряда аспектов, включая цели, правовое регулирование, ответственность сторон и особенности исполнения обязательств. Понимание этих различий важно для правильного применения правил и успешного ведения бизнеса [3].

## 1.2 Правовое регулирование предпринимательских договоров

Деловые контракты играют ключевую роль в регулировании коммерческих отношений и образуют правовую основу для обмена товарами, услугами и капиталом. Юридическая природа обязательств, вытекающих из таких договоров, заключается в их специфике, которая напрямую связана с коммерческой деятельностью сторон. Эти обязательства имеют ряд особенностей, отличающих их от повседневных гражданско-правовых обязательств и требующих более глубокой правовой разработки. Важным элементом также является соблюдение законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, что зачастую накладывает дополнительные требования к обязательствам сторон.

Отличия обязательств по коммерческим договорам от обязательств по гражданско-правовым договорам. Обязательства, возникающие из предпринимательских договоров, имеют определенные отличия от гражданско-правовых обязательств, что обусловлено иными целями и характером самих сделок. В отличие от гражданско-правовых договоров, которые обычно заключаются для удовлетворения личных потребностей сторон, предпринимательские договоры ориентированы на коммерческую деятельность, получение прибыли и развитие бизнеса. Это обуславливает особые требования к обязательствам сторон:

Коммерческая направленность: Обязательства, вытекающие из предпринимательских договоров, направлены, прежде всего, на удовлетворение экономических интересов сторон. Эти обязательства всегда сопряжены с риском, присущим предпринимательской деятельности, и необходимостью обеспечения прибыльности сделок. Как правило, такая коммерческая направленность в гражданско-правовых договорах отсутствует.

Применение правовых норм, регулирующих предпринимательскую деятельность. К предпринимательским договорам применяются не только общие нормы гражданского права, но и специальные нормы для

предпринимательской сферы (например, законы о защите прав потребителей, антимонопольное законодательство, налоговое законодательство). Эти законы предъявляют дополнительные требования к обязательствам сторон, которые необходимо учитывать при заключении договора.

Обязанность соблюдать добросовестность и разумность. В отличие от гражданского права, где главным принципом является свобода договора, в предпринимательских обязательствах важен принцип добросовестности и разумности сторон. Это связано с необходимостью поддержания деловой репутации, своевременного и упорядоченного выполнения обязательств, а также обязанностью не допускать убытков контрагента.

Ответственность за нарушение обязанностей: в деловых контрактах ответственность за нарушение обязанностей часто бывает более строгой. В случае нарушения условий договора предприниматели могут понести не только убытки, но и дополнительные санкции в виде штрафов, пеней, потери репутации и возможностей бизнеса. В гражданско-правовых договорах ответственность может быть ограничена только убытками, причиненными другой стороне [4].

Особенности в сфере исполнения обязательств: при исполнении обязательств по хозяйственным договорам особое внимание уделяется срокам выполнения работ или доставки товаров, а также качеству продукции или услуг. При этом стороны зачастую устанавливают детальные условия, которые касаются не только исполнения самого обязательства, но и методов контроля за качеством, сроками и взаимодействием в процессе исполнения.

Проблемы и особенности исполнения обязательств предпринимателями. Процесс исполнения обязательств по хозяйственным договорам зачастую связан с рядом специфических проблем, требующих юридического оформления и внимательного подхода. Эти проблемы связаны со спецификой ведения бизнеса, наличием рисков, конкуренции и необходимостью учета множества внешних факторов (экономических, политических, правовых). В связи с этим могут возникнуть следующие проблемы:

Неопределенность условий исполнения. Одной из проблем, с которой сталкиваются предприниматели при выполнении своих обязательств, является неопределенность условий контракта. Это может повлиять на сроки доставки, а также на качество продукта или услуги. Деловые контракты часто требуют гибкости для быстрого реагирования на изменения рыночных условий, что может привести к спорным ситуациям, если условия контракта не прописаны четко.[5]

Неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств: В связи с рисками, присущими ведению бизнеса, часто случаются случаи неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств. Несоблюдение этих сроков может привести не только к убыткам, но и к потере конкурентных преимуществ на рынке, что существенно ухудшает финансовое положение одной из сторон. Важно предусмотреть в договоре механизмы, позволяющие предусмотреть возможные санкции или дополнительные меры по возмещению ущерба в случае просрочки.

Использование неэффективных методов разрешения споров. Важно, чтобы в деловых контрактах предусматривались такие методы разрешения споров, как посредничество, арбитраж или судебное разбирательство. Однако не все предприниматели эффективно используют эти инструменты. В некоторых случаях неадекватная проработка механизма разрешения споров в контракте может привести к длительным и дорогостоящим судебным разбирательствам. Невозможность исполнения обязательств: иногда исполнение обязательств становится невозможным по объективным причинам, например, форс-мажорным обстоятельствам (глобальные экономические кризисы, пандемии и т.п.). Это может существенно затруднить выполнение условий договора. В таких случаях важно правильно определить в договоре условия форс-мажорных обстоятельств и порядок действий сторон в таких ситуациях.

Особенности предпринимательского договора включают его заключение, как в письменной, так и в устной форме, если иное не

предусмотрено законом. Такой договор не требует нотариального удостоверения для его заключения. Важным аспектом является исполнение договора, которое должно осуществляться в соответствии с его условиями и с учетом требований закона. В случае нарушения условий договора виновная сторона обязана возместить ущерб другой стороне.

Условия предпринимательского договора могут изменяться по взаимному согласию сторон или по решению суда в случае изменения обстоятельств. В таких случаях стороны должны провести переговоры и достичь соглашения о внесении изменений в договор. Прекращение договора может происходить по различным основаниям, таким как достижение цели, нарушение условий, взаимное согласие сторон и другие.

Каждый предпринимательский договор имеет свои особенности и обстоятельства, которые могут влиять на его характеристику и последствия. Поэтому важно тщательно изучать и анализировать условия договора, соблюдать их при исполнении и, при необходимости, правильно расторгать договор, чтобы защитить свои интересы и обеспечить успешное развитие предпринимательской деятельности.

Предпринимательский договор представляет собой основу оформления и регулирования деловых отношений между хозяйствующими субъектами. Он регулирует их взаимодействие, помогает определить правовые рамки, в рамках которых происходит обмен товарами, услугами или правами, а также определяет условия, на которых осуществляется обмен. Гарантируется выполнение обязательств сторон. Предпринимателям чрезвычайно важно понимать особенности делового договора, его структуру и механизмы, поскольку от него зависит стабильность их бизнеса и развитие эффективных деловых отношений.[6]

Хозяйственные контракты могут быть различных типов, в том числе договоры купли-продажи, поставки, лизинга, договоры подряда и оказания услуг. Каждый из этих видов имеет свои специфические особенности, определяющие процесс их завершения, реализации и прекращения. Например,

в договорах купли-продажи ключевыми условиями являются предмет договора (товар) и стоимость; в договорах поставки важным элементом является соблюдение сроков поставки и качества товара. В договорах аренды важными условиями являются условия аренды, обязательства по ремонту и содержанию имущества, а в договорах подряда - четкое определение объема работ и их качества.

Однако все хозяйственные договоры такого типа имеют одну общую черту: они подлежат строгому правовому регулированию, поскольку любое нарушение положений этих договоров может повлечь за собой правовые последствия. Например, в случае нарушения договора стороны могут быть обязаны возместить ущерб, штрафы или пени, а также дополнительные расходы, связанные с судебными разбирательствами. Таким образом, хозяйственные договоры содержат элементы юридической ответственности, что делает их важным инструментом защиты интересов всех сторон, участвующих в сделке.

Еще одной важной особенностью делового соглашения является его гибкость и способность адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям. В современной реальности, когда предприниматели сталкиваются с высокодинамичными рыночными процессами, важно, чтобы в договоре были предусмотрены условия, позволяющие сторонам реагировать на изменения внешней среды.

Это может быть, например, положение о возможности корректировки цен в случае колебаний валютных курсов или оговорка о форс-мажорных обстоятельствах, освобождающая стороны от ответственности в случае возникновения непредвиденных обстоятельств. Включив такие условия в договор, вы сможете минимизировать риски и обеспечить стабильность сделки.

Не менее важной составляющей делового договора являются условия исполнения обязательств сторон. В отличие от обычных гражданско-правовых договоров, где условия исполнения обязательств могут быть более общими,

хозяйственные договоры требуют более детального определения условий, способов исполнения и качества обязательств. Например, при заключении договора на поставку товара важно заранее согласовать не только сам товар, но и его количество, качество, условия транспортировки и хранения. Это делает бизнес-соглашение более сложным и многоуровневым, требующим внимания к деталям и предварительного согласования всех условий [7].

Процесс исполнения обязательств по хозяйственному договору может столкнуться с рядом сложностей. Одной из наиболее частых проблем является несоблюдение сроков, что может обернуться существенными потерями для одной из сторон. В таких случаях предприниматели часто включают в договор пункт о штрафах или договорных неустойках, которые призваны компенсировать убытки. Кроме того, могут быть предусмотрены дополнительные условия относительно качества товара или услуги, обеспечивающие выполнение обязательств на соответствующем уровне.

Расторжение хозяйственного договора может произойти по разным причинам. Прежде всего, это выполнение всех условий договора, если стороны полностью выполнили свои обязательства.

Однако возможны также случаи, когда договор расторгается по соглашению сторон или в одностороннем порядке в случае нарушения договора одной из сторон. Важным моментом является необходимость соблюдения формальных процедур при расторжении договора, которые могут включать уведомление другой стороны, подачу соответствующего заявления в органы государственной регистрации или возбуждение судебного иска о расторжении договора.

В состав делового договора также входят вопросы юридической ответственности. Включение подобных пунктов в договор поможет сторонам избежать ненужных судебных разбирательств и минимизировать потери, если ситуация выйдет из-под контроля [8].

Необходимость заключения хозяйственного договора регулируется гражданским законодательством, которое устанавливает обязательные

условия для многих видов сделок. Например, при аренде недвижимости необходимо указать условия, касающиеся состояния недвижимости, условий аренды и ответственности за ее использование. Кроме того, многие виды договоров, например сделки с недвижимостью или договоры займа, имеют требования по их нотариальному удостоверению или государственной регистрации. Это подтверждает, что предпринимательский договор является важнейшим инструментом правового регулирования в экономической сфере.

Поэтому деловое соглашение – это не просто юридический документ, а основа стабильных и взаимовыгодных отношений между участниками рынка. Его особенности включают детализированные условия, гибкость и возможность учитывать изменения рыночных и правовых условий. Осознание этих особенностей помогает предпринимателям не только избежать юридических проблем, но и существенно повысить эффективность своей деятельности, минимизировать риски и обеспечить надежность своих контрактов.

Правовое регулирование предпринимательских договоров. Каждый вид договора имеет свои особенности правового регулирования, которые отражены в соответствующих разделах Гражданского кодекса Российской Федерации и других нормативных актах. Правовое регулирование предпринимательских договоров основано на принципах, закрепленных гражданским законодательством:

- свобода договора: стороны имеют право заключить любое соглашение, не противоречащее закону.
- равенство сторон: ни одна из сторон не имеет превосходящего положения в договорных отношениях.
- добросовестность и разумность: стороны обязаны действовать честно и добросовестно и избегать злоупотреблений законом.

Особое значение имеет принцип свободы договора, который позволяет предпринимателям гибко формировать свои условия. При этом государство устанавливает ограничения, направленные на защиту общественных

интересов, предотвращение недобросовестной конкуренции и обеспечение прав потребителей [9].

В российском праве предпринимательский договор регулируется нормами Гражданского кодекса РФ, а также специальными законами и постановлениями. Например:

Федеральный закон «О защите прав потребителей» регулирует отношения между предпринимателями и конечными потребителями их продукции.

- Закон «О рекламе» устанавливает правила рекламы товаров и услуг, в том числе особенности содержания рекламных материалов.
- Налоговый кодекс Российской Федерации содержит правила налогообложения операций, связанных с хозяйственными договорами.

Кроме того, важную роль в регулировании трансграничных сделок играют международные договоры, такие как Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Например, в рамках инициативы «Цифровая экономика Российской Федерации» уже продемонстрировано сокращение времени, затрачиваемого на создание документов на 25% за счет внедрения электронного документооборота

Судебная практика играет важную роль в толковании и применении права деловых договоров. Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации содержат разъяснения по наиболее актуальным вопросам, связанным с заключением, исполнением и расторжением договоров.

Примеры прецедентов: Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 54 «О некоторых вопросах применения законодательства о договорных обязательствах»; Обзор судебной практики по спорам, связанным с изменением или расторжением предпринимательских договоров вследствие обстоятельств непреодолимой силы. Эти документы способствуют унификации правоохранительной деятельности, что особенно важно в

условиях динамичного развития рыночных отношений.

Глобализация экономики привела к активному развитию трансграничных сделок, что требует учета международных норм и стандартов при регулировании деловых контрактов. Одним из ключевых документов является Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (CISG), устанавливающая основные правила для участников внешнеэкономической деятельности. Из-за различий в правовых системах между странами могут возникнуть проблемы, поэтому срочно необходима гармонизация законодательства. На практике стороны часто используют типовые контракты, разработанные международными организациями, такими как Международная торговая палата (ICC)[10]

Развитие цифровых технологий существенно повлияло на практику заключения и исполнения деловых контрактов. Цифровая трансформация экономики привела к появлению новых форм транзакций, таких как смарт-контракты, а также к расширению использования электронных платформ и платформ.

Проблемы правового регулирования:

- недостаточное правовое регулирование: в российском законодательстве отсутствует полноценное регулирование смарт-контрактов. Хотя такие договоры и считаются разновидностью гражданско-правовых договоров, остаются вопросы, связанные с их исполнением, такие как определение момента заключения и порядка внесения изменений.
- защита данных: цифровые контракты часто включают обработку личных и деловых данных и требуют соблюдения законов о защите данных. Нарушение конфиденциальности может привести к судебному разбирательству и финансовой ответственности.
- технические риски: использование цифровых платформ и смарт-контрактов предполагает использование сложных технических систем, которые могут быть уязвимы к сбоям, кибератакам или

неправильному программированию, что создает риск ненадлежащего исполнения обязательств.

- международный аспект: цифровая экономика часто предполагает трансграничные транзакции, что создает трудности при выборе применимого права и юрисдикции. Подобные вопросы особенно актуальны для предпринимателей, которые заключают контракты через международные площадки или с контрагентами из других стран.

Перспективы совершенствования правового регулирования.

- кодификация цифровых контрактов: создание единого правового акта или включение в Гражданский кодекс РФ специальных правил для цифровых транзакций и смарт-контрактов.
- обеспечение защиты прав сторон: установление четких правил защиты данных и ответственности за утечку данных.
- адаптация международного права: участие России в разработке международных стандартов и соглашений в сфере цифрового предпринимательства.
- внедрение электронных форм договоров существенно изменило подход к их заключению. Предприниматели используют электронные площадки для более удобного взаимодействия с контрагентами, но это также создает ряд проблем.
- основные преимущества электронной формы договора. Ускорение процессов: цифровые технологии позволяют совершать транзакции за считанные минуты.
- экономия ресурсов. Отказ от использования бумажных носителей снижает расходы на офис.
- упрощение документооборота. Использование электронных подписей обеспечивает удобство и юридическую значимость.
- проблемы и риски электронных форм. Юридическая сила электронной подписи: не всегда можно быть уверенным в том, что

электронная подпись будет признана в судебном разбирательстве, особенно если контрагентом является иностранное лицо.

- отсутствие единого стандарта: на разных электронных площадках могут быть разные требования к формату и процедурам заключения договоров.
- технические сбои. Использование цифровых инструментов создает риски в случае сбоев или потери данных. Заключение деловых контрактов в электронной форме требует тщательного рассмотрения не только технических, но и юридических аспектов для обеспечения надежности и безопасности сделок.

Анализ правовых норм и практических аспектов позволяет сделать следующие выводы. Хозяйственные (предпринимательские) договоры охватывают широкий спектр экономической деятельности, включая куплю-продажу, поставку, договор подряда, аренду, агентирование и другие виды договоров.

В любом случае договор служит основой сотрудничества и обеспечивает правовую защиту интересов сторон. Важным аспектом является наличие специальных правил для отдельных видов контрактов, например транспортных или внешнеторговых контрактов. Важнейшими принципами правового регулирования предпринимательских договоров являются свобода договора, добросовестность и добросовестность сторон и защита их законных интересов. Эти принципы отражены как в общих положениях гражданского законодательства, так и в специальных правилах предпринимательской деятельности.

Несмотря на достаточно детальную регламентацию, исполнение обязательств по хозяйственным договорам связано с рядом сложностей. К ним относятся недобросовестность контрагентов, пробелы в законодательстве, противоречия в нормативных актах и технические риски, связанные с цифровизацией договорных отношений. Электронные формы заключения договоров и использование смарт-контрактов являются перспективным

направлением, но требуют тщательного правового развития. Центральными вопросами остаются защита персональных данных, технические сбои и юридическая сила электронных подписей [12].

Данная глава посвящена анализу понятий, сущности и правовых особенностей хозяйственного договора, что составляет основу для дальнейшего понимания особенностей и механизмов его регулирования в предпринимательской среде.

Предпринимательский договор является одной из ключевых категорий гражданского права и представляет собой соглашение между хозяйствующими субъектами, направленное на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей.

Предпринимательский договор основывается на основных принципах гражданского права: свободе договора, добросовестности сторон, усмотрении и равенстве перед законом. Значение хозяйственного договора заключается в его способности создавать правовую основу для совершения коммерческих сделок, регулирования отношений между партнерами, защиты интересов участников предпринимательских сделок и обеспечения устойчивости рыночной экономики.

В условиях глобализации и развития цифровой экономики предпринимательский контракт приобретает новые формы и механизмы реализации, что требует адаптации традиционных правовых институтов. Согласно статье 421 ГК РФ стороны договора имеют свободу определять условия договора при условии, что они не противоречат закону или иным обязательным нормам. Это позволяет предпринимателям разрабатывать индивидуальные модели взаимодействия с учетом специфики их деятельности.

В ходе исследования установлено, что предпринимательский договор представляет собой сложный правовой инструмент, характеризующийся гибкостью, разнообразием форм и тесной связью с хозяйственной деятельностью сторон. Особое внимание в данной главе уделено понятию и

значению хозяйственного договора, который играет ключевую роль в регулировании отношений между предпринимателями и составляет основу коммерческих сделок и предпринимательских операций. Также было рассмотрено влияние правовых норм на деловые контракты и подчеркнута важность соблюдения законов для обеспечения стабильности и прозрачности деловых отношений [14].

Классификация предпринимательских договоров рассмотрена с точки зрения различий и особенностей таких сделок, как купля-продажа, поставка, аренда и договор. Важно отметить, что каждое из этих соглашений имеет свои конкретные условия, регулирующие обязательства сторон и риски, связанные с их исполнением. В главе также проанализирована правовая природа обязательств, возникающих из коммерческих договоров, и их отличие от обязательств, возникающих из гражданско-правовых договоров.

Такая разница обусловлена как ориентацией на коммерческую деятельность, так и большей сложностью и вариативностью правовых механизмов обеспечения исполнения обязательств.

## **Глава 2 Заключение, исполнение, прекращение предпринимательского договора, признание его недействительным: юридические и практические аспекты**

### **2.1 Порядок заключения договора в сфере предпринимательской деятельности**

Заключение предпринимательского договора является первым этапом в установлении бизнес-отношений между предпринимателями. Оно осуществляется на основании волеизъявлений сторон и может быть выражено как в письменной, так и в устной форме. Однако при заключении договора в письменной форме следует учесть, что соблюдение требований закона может быть обязательным для признания договора действительным.

Заключение предпринимательского договора может иметь различные формы, такие как купля-продажа, поставка товара, оказание услуги и другие. При этом, каждая форма договора имеет свои особенности и требования к заключению. Например, при предоставлении услуг требуется четкое определение сроков и объема услуги, а при купле-продаже – указание стоимости и условий передачи товара [15].

Исполнение предпринимательского договора – это процесс выполнения сторонами своих обязательств, которые были определены в договоре. На этом этапе важно учитывать, что каждая сторона должна действовать добросовестно и добропорядочно, а также своевременно и полностью выполнять свои обязательства. В случае нарушения исполнения договора одной из сторон, другая сторона имеет право требовать возмещения убытков и исполнения обязательств в судебном порядке.

Прекращение предпринимательского договора может произойти по различным основаниям, таким как истечение срока действия контракта, выполнение всех обязанностей сторонами или по взаимному соглашению между ними. В некоторых случаях договор может быть прекращен в

одностороннем порядке в результате нарушения обязательств одной из сторон, либо по решению суда в случаях нарушения законодательства.

Для полноценного изучения порядка заключения, исполнения и прекращения предпринимательского договора следует обратиться к юридическим исследованиям. Например, в работе «Основы предпринимательского права» автор А. Д. Чугунов подробно анализирует данные процессы и описывает их юридические аспекты. Также полезными источниками могут быть нормативные акты, содержащие правила и положения о предпринимательской деятельности, например, Гражданский кодекс Российской Федерации или законодательство о защите прав потребителей.

Следует отметить, что предпринимательский договор является одним из основных инструментов регулирования бизнес-отношений. Заключение, исполнение и прекращение таких контрактов требуют внимательного и взвешенного подхода со стороны предпринимателей. Важно помнить, что они основаны на взаимовыгодных условиях для обеих сторон и гарантируют возможность развития и процветания бизнеса.

Договор считается заключенным, когда стороны достигли соглашения по всем его условиям и пунктам. Ключевые условия коммерческого договора включают: условие о предмете договора, условия, предусмотренные законами или иными правовыми актами как обязательные для договоров данного типа, условия, по которым требуется согласие хотя бы одной из сторон (п. 1 ст. 432 ГК РФ).[16]

Между тем следует отметить, что в настоящее время в ГК РФ акцентируется внимание на императивном порядке заключения сделок именно в письменной форме в случае, если в сделке участвуют юридические лица. При этом имеют место исключения из данного предписания, касающиеся сделок, заключающихся при нотариальном удостоверении. Кроме того, анализируя ГК РФ, можно однозначно сказать, что для договоров, относящихся к коммерческим, так же необходимо заключение сделки в письменной форме.

В свою очередь под составлением договора в письменной форме понимается составление документа, который в последующем заверяется сторонами. Документ, как правило, представлен в нескольких экземплярах, так как договор (заверенный сторонами) должен храниться у каждого лица, подписавшего его (подобное правовое положение свойственно, например, для договора аренды здания либо сооружения, купли-продажи недвижимости и т.д.). Однако из данного правила имеют место, ведь согласно ст. 434 ГК РФ договор может быть составлен и в одном экземпляре, причем подобное положение свойственно и для лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность (ст. 23 ГК РФ).

В целом, правовое положение гражданского законодательства позволяет в случае несоблюдения предписаний договора одной из сторон обратиться в суд для расторжения договора и возможности привлечения лица его нарушившего к выплате понесенных издержек. Данные вышеуказанные аспекты позволяют нам сказать, что договор исходит от каждой из сторон, между которыми заключен договор.

Вместе с тем необходимо учитывать, что при заключении определенных сделок с недвижимостью следует производить их государственную регистрацию (ст. ст. 131 и 164 ГК РФ). При этом государственная регистрация имеет самостоятельное значение и должна быть оформлена в надлежащей форме. В случае, если одна из сторон будет уклоняться от заключения сделки в форме регистрации, суд имеет право обязать стороны заключить договор о регистрации сделки. Тем самым в данной ситуации сделка регистрируется по решению суда.

Стоит отметить, что необходимо разграничивать государственную регистрацию сделок и государственную регистрацию права на недвижимость.

При этом правовые позиции для вступления в силу правовых предписаний могут различаться. В ситуациях, где требуется государственная регистрация, договор считается действующим с момента именно подобной регистрации, в то время как для иных договоров действует те требования для

вступления в юридическую силу, которые свойственны для них.

В свою очередь хотелось бы отметить, что для заключения договоров в предпринимательской деятельности кроме общих условий, предъявляемых при заключении сделок, действуют и специальные способы. Примером может являться заключение договоров через торги (происходит состязание между рядом лиц, представляющих предпринимателей, в результате между ними происходит состязание по предложению более выгодных условий по предмету, выставленному на торги, причем торги проводятся в форме аукциона и конкурса (они регламентированы ст. ст. 447-449 ГК РФ)), в частности, при приватизации государственного либо муниципального имущества, при размещении государственных заказов и т.д.

Договоры поставки являются одной из наиболее распространенных форм договорных отношений в бизнесе, особенно в розничной торговле. Их ключевая задача – обеспечить бесперебойные поставки товаров в торговые сети, что напрямую влияет на их прибыль и удовлетворение потребительского спроса.[17]

Особенности договоров розничной поставки. Договор поставки – это соглашение, по которому поставщик обязуется в течение определенного периода времени передать право собственности на товары покупателю, а покупатель обязуется принять их и оплатить расходы.

Для розничной торговли характерны следующие характеристики договоров поставки: Большое количество товара. Такие контракты зачастую заключаются на поставку большого количества товара, что требует четкого продумывания условий хранения, транспортировки и сроков доставки.

Строгие требования к качеству. Контракт устанавливает стандарты качества товара, а также процедуры контроля качества на всех этапах поставки.

Ритейлеры активно используют санкции за несоблюдение сроков поставки, поставку товара ненадлежащего качества или несоблюдение других договорных условий.

Проблемы с заключением договоров в розничной торговле. Крупные торговые сети зачастую диктуют свои условия поставщикам, что может привести к неравенству в правах и обязанностях сторон. Например, поставщики вынуждены соглашаться на длительные условия оплаты или высокие штрафы за недопоставку.

Одностороннее изменение условий договора. Некоторые ритейлеры оставляют за собой право изменять объем заказа или другие важные условия без консультации с поставщиком, что создает риски для поставщика. Регистрация и согласование договоров. На практике процесс согласования контрактов между ритейлерами и поставщиками может занять много времени из-за большого количества согласующих сторон и объема документации. Например, ритейлеры сети гипермаркетов X часто сталкиваются с проблемой невыполнения поставщиками условий доставки. Чтобы решить проблему, ритейлер внедрил электронную систему управления контрактами, которая фиксирует каждый этап транзакции. Это позволило сократить количество спорных ситуаций и ускорить процесс согласования.

Рекомендации по заключению договоров поставки. Автоматизация процессов. Использование электронных площадок для заключения договоров, таких как CRM-системы или специализированное программное обеспечение, ускоряет процесс согласования и минимизирует риск ошибок.

Стандартизация контрактов. Разработка стандартизированных форм договоров для ритейлеров и поставщиков упрощает взаимодействие сторон и устраняет существенные различия в условиях.

Арбитражные оговорки. Включение в договоры поставки пункта о рассмотрении споров в арбитражном порядке способствует своевременному разрешению конфликтных ситуаций.

Сервисные контракты занимают значительное место в корпоративном секторе и включают в себя такие области, как консалтинг, логистика, ИТ-поддержка, маркетинг и другие. Эти договоры регулируют отношения, в которых исполнитель обязуется предоставить услугу клиенту, а клиент

обязуется ее оплатить.

Контракты этого типа имеют следующие характерные особенности:

Интеллектуальная природа услуг. Результат оказания услуги зачастую носит нематериальный характер, что усложняет процесс его оценки.

Срок исполнения. В договоре определяются условия, этапы и результаты оказания услуг, а также ответственность за их несоблюдение.

Индивидуализация условий. Каждый контракт на обслуживание обычно адаптируется под конкретные нужды заказчика, что требует подробного описания ожидаемого результата.

Проблемы при заключении договоров на оказание услуг. Во-первых, недостаточная детализация условий. Одной из основных проблем является недостаточная детализация обязанностей сторон, что приводит к разногласиям по поводу качества, сроков и объема предоставляемых услуг.

Поскольку результат оказания услуг не всегда может быть измерен количественно, это приводит к трудностям в определении договорного соответствия. Например, в маркетинговых услугах сложно оценить эффективность рекламной кампании в краткосрочной перспективе.

Использование стандартных контрактов. Некоторые компании используют универсальные шаблоны договоров, что приводит к неадекватному составлению каждого аспекта сделки.

Одна из крупных российских ИТ-компаний столкнулась с проблемой, когда заказчик отказался платить за предоставленные услуги, сославшись на ненадлежащее качество. Причиной разногласий стало отсутствие в договоре четкого описания критериев оценки выполненных работ. Чтобы предотвратить подобные ситуации, компания разработала подробные шаблоны договоров, содержащие согласованные метрики и KPI.

Рекомендации по заключению договоров на обслуживание: подробное описание услуги, включение в договор подробного описания услуги, этапов ее реализации и ожидаемого результата.

Стороны должны согласовать и включить в договор определенные

параметры оценки качества услуг, такие как сроки, количественные или качественные показатели. Поддержка после заключения договора Установление практики сопровождения договора после его заключения, включая регулярные отчеты о ходе исполнения, поможет избежать недопонимания между сторонами.[18]

Следует отметить, что договоры оказания услуг остаются одной из наиболее гибких форм предпринимательских договоров, что делает их востребованными, но и требует особой внимательности при их составлении.

Договор поставки является одной из наиболее распространенных форм хозяйственного договора и регулирует отношения между продавцом и покупателем по поводу передачи товара для его последующего использования в коммерческой деятельности.

Договоры поставки характеризуются следующими особенностями:

- долгосрочный характер отношений. Такие контракты часто заключаются на более длительный период времени с фиксированными сроками поставки.
- обязательное рассмотрение технических характеристик. Подробно описывается предмет договора, включая количество, качество, упаковку и маркировку товара.
- ответственность за нарушение сроков. Доставка товара требует строгого соблюдения сроков, так как задержки могут привести к значительным потерям для покупателя.

Основные проблемы при заключении договоров поставки. Распространенной проблемой является недостаточность информации об условиях, таких как тип доставки, место и время. Это приводит к спорам между сторонами. Риск просрочки платежа. В деловой практике часто случается, что покупатели задерживают оплату поставленного товара, что наносит ущерб поставщику. Низкое качество поставляемой продукции является основанием для претензий со стороны покупателя. Вопросы качества особенно актуальны для товаров, требующих сертификации.

В 2023 году одна из российских компаний-производителей заключила договор на регулярную поставку строительных материалов в крупную розничную сеть. Однако из-за нехватки складских мощностей покупатель не смог приобрести согласованное количество товара в указанный период, что привело к штрафным санкциям по договору. Решением стало включение в контракт дополнительного пункта о предоставлении поставщику временного склада [20].

Практические рекомендации по заключению договоров поставки: подробное описание товара, точное указание характеристик, количества, качества и требований к упаковке позволяет избежать недопонимания между сторонами. Сроки поставки должны быть согласованы между сторонами и закреплены в договоре, включая возможность изменения даты в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств. Назначая штрафные санкции за нарушение условий договора, обе стороны поощряются к соблюдению установленных обязательств. Предварительная проверка финансовой и деловой репутации партнера снижает риск неисполнения обязательств.

В рамках цифровизации предпринимательской деятельности все больше компаний внедряют электронные площадки для заключения договоров поставки. Это позволяет автоматизировать расчет товаров, согласование условий и контроль исполнения обязательств, что снижает риск человеческой ошибки и ускоряет процесс взаимодействия. Договоры на поставку остаются ключевым элементом деловой активности, поскольку обеспечивают непрерывность коммерческого оборота и стабильность бизнес-процессов.

## **2.2 Исполнение и прекращение предпринимательских договоров**

В предпринимательстве достаточно часто используется заключение договоров при подаче заказов на исполнение (оно свойственно при долгосрочных отношениях между контрагентами с учетом действующих организационных договоров). Специфика данного договора выражается в том,

что при отправке покупателем письменного заказа продавцу, не требуется дополнительного подтверждения о том, что требуется заключить договор либо будет сделан акцент на наличие договорных отношений. Хотя непосредственно в заказе должны быть отражены все особенности договорных условий.

Между тем императивный порядок заключения договора между сторонами представлен в ГК РФ (например, ст. 445) и иных нормативных правовых актах, регулирующих те или иные общественные отношения и требующих при их реализации заключения договора с отражением определенных условий (например, основной договор может быть заключен только на основании предварительного проведения торгов в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд).

В случае, если одна из сторон уклоняется от заключения договора, то другая вправе обратиться в суд для того, чтобы уже через официальный орган государственной (судебной) власти был заключен договор (п. 4 ст. 445 ГК РФ).

Кроме того, имеется возможность при наличии разногласий в процессе заключения договора между сторонами обратиться в суд для разрешения возникших между сторонами коллизий (ст. 446 ГК РФ) либо обратиться в третейский суд.

Следует сказать, что привнесений изменений в договор либо его расторжение (в том числе в рамках предпринимательской деятельности) производится сторонами договора при условии, что в нормативных правовых актах по этому поводу иного не указано либо не отражено в самом договоре (ст. 450 ГК РФ).

В силу чего на основе необходимости исполнения договорных обязательств, ситуации, когда возможно изменение или аннулирование договора по требованию одной из сторон по решению суда, должны быть прописаны в законе или же в договоре. Это допускается [21]:

– при грубом нарушении договора одной из сторон. Такими

нарушениями признаются противоправные действия, влекущие для другой стороны такой ущерб, при котором она в большей степени теряет то, на что могла рассчитывать при заключении договора (п 2 ст.450 ГК РФ):

- в других случаях, предусмотренных законами, подзаконными актами, и договором.

В свою очередь в основе изменения и (либо) расторжения предпринимательского договора предполагается кардинальное изменение обстоятельств (ст. 451 ГК РФ). Причем стороны сами могут распоряжаться с учетом свободы договора касательно его преобразования либо расторжения. В случае последнего обстоятельства договор будет аннулирован по требованию заинтересованной стороны при наличии следующих условий [22]:

- на момент заключения договора между сторонами не было представлено, что такое изменение обстоятельств произойдет;
- изменение обстоятельств обусловлено причинами, которая сторона, заинтересованная в выполнении данных требований, не могла преодолеть после их появления при той же осмотрительности, какая от нее требовалась по заключенному договору;
- выполнение договора без внесения каких-либо корректив настолько бы нарушило имущественные интересы сторон и повлекло бы за собой такой ущерб, что в большей части одна сторона лишилась бы всего того, на что претендовала по заключенному договору;
- из обычаев делового оборота не вытекает, что риск изменения обстоятельств несет за собой заинтересованная сторона.

Изменение договора допускается судом в крайне редких случаях, когда расторжение договора может противоречить интересам общества, либо повлечь за собой ущерб, значительно превышающий затраты, необходимые для выполнения договора на измененных судом условиях. В ГК РФ прописано правило об обязательном доарбитражном урегулировании таких споров

Последствия расторжения и изменения договора оговорены в ст. 453 ГК

РФ. Изменяя договор, обязательства сохраняются в измененном виде, а при расторжении – прекращаются. Стороны не имеют права требовать возвращения того, что было выполнено ими по обязательствам договора, если другое не зафиксировано законом или соглашением сторон. Но в случае, когда основанием для изменения или расторжения договора послужило нарушение договора одной из сторон, другая сторона имеет право требовать возмещения убытков.

Между тем при любом нарушении договора, касающегося предпринимательской деятельности, субъекты предпринимательства обязаны нести юридическую ответственность за причинённый ущерб. Эта ответственность подразделяется на два основных типа: договорную и внедоговорную.

Договорная ответственность возникает в случае неисполнения обязательств, предусмотренных договором. Её формы и размеры регулируются законодательством и условиями заключённого договора.

Внедоговорная ответственность наступает лишь в случаях, прямо указанных в законе, и применяется при нанесении ущерба имуществу, неосновательном обогащении или незаконном удержании имущества. Ответственность может быть связана не только с имущественным ущербом, но и с причинением морального вреда. Однако вопрос о компенсации морального вреда юридическим лицам в предпринимательской сфере остается спорным. Юридические лица могут требовать компенсации морального вреда только в контексте защиты деловой репутации.

Договорная и внедоговорная ответственность различаются по своей структуре. Ответственность может быть долевой, солидарной или субсидиарной, в зависимости от участников.

При долевой ответственности каждый из участников несёт ответственность в чётко установленной доле. Присолидарной ответственности истец вправе предъявить требования ко всем ответчикам совместно или к одному из них в полном объёме. Субсидиарная ответственность предполагает

наличие основного и дополнительного должника, при этом субсидиарный должник отвечает перед кредитором только дополнительно к основному должнику.

Основной формой ответственности, предусмотренной законодательством, является возмещение убытков. Эта мера применяется практически ко всем видам нарушений обязательств и выступает как универсальная санкция.

Убытки – это денежное выражение причиненного вреда. Они состоят из двух частей. В реальный ущерб входят расходы, которые субъект, чье право было нарушено, произвел или должен был произвести для восстановления нарушенного права, утраты или повреждения имущества.

Упущенная выгода представляет собой неполученные доходы, которые пострадавшее лицо получило бы в обычных условиях, если бы его права не были нарушены[23]

Гражданско-правовая ответственность для предпринимателей строится на началах риска и может наступить независимо от вины. В соответствии с п. 3 ст. 401 ГК РФ, лицо, не осуществившее или ненадлежаще исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет полную ответственность в том случае, если не сможет доказать, что надлежащее исполнение необходимых условий оказалось невозможным, вследствие непреодолимой силы, включающей в себя чрезвычайные ситуации природного характера.

В гражданско-правовой сфере, в отличие от сферы уголовной, применяется «презумпция виновности», которая представляет то, что одна из сторон не обязана доказывать вину нарушителя, а наоборот, нарушившая договорное обязательство, должна доказать свою невиновность.

### **2.3 Проблемы, связанные с недействительностью договоров**

Недействительность хозяйственного договора является одной из наиболее актуальных и сложных проблем правового регулирования в сфере деловых отношений. Причины недействительности договора могут быть разнообразными: от простых ошибок, допущенных сторонами при заключении договора, до нарушений правил, регулирующих права и свободы предпринимателей.

Недействительность договора в юридическом смысле означает, что договор не порождает никаких правовых последствий, как если бы он никогда не заключался. В таких случаях стороны, как правило, должны быть освобождены от своих обязательств, хотя могут возникнуть проблемы с возвратом имущества или компенсацией [24].

Одной из основных причин недействительности договора является нарушение обязательных положений законодательства. В отдельных случаях договор может быть признан недействительным, если одна из сторон не имеет надлежащего правового статуса, если условия договора нарушают принципы добросовестности и справедливости либо если одна из сторон введена в заблуждение.

Отсутствие согласия сторон. Если одна из сторон не дала однозначного согласия с условиями при заключении договора, договор может быть признан недействительным.

Нарушение обязательных законов. Например, если сделка нарушает требования законодательства, регулирующего конкретную деятельность (например, законодательства о защите прав потребителей или законодательства о конкуренции), она может быть признана недействительной.

Недействительность из-за мошенничества или угрозы. Если одна из сторон была принуждена к заключению договора путем обмана или угрозы, такой договор может быть признан недействительным. В бизнесе такое часто

случается, когда более слабая сторона оказывается под давлением более сильной компании.

Несоответствие предмета договора. Если предмет договора не существует или не может быть исполнен, договор также может быть признан недействительным.

Процедура признания договора недействительным. Процедура признания договора недействительным требует тщательного анализа всех обстоятельств, при которых договор был заключен. Судебная практика показывает, что предприниматели часто сталкиваются с трудностями при доказывании недействительности договора, особенно при сложных сделках или международных контрактах.

Например, при поставке товаров или услуг одна из сторон договора утверждает, что сделка заключена с нарушением условий или на основании ложных предположений, установление ее недействительности может занять длительное время и потребовать множество доказательств.

В отдельных случаях недействительность договора может быть оспорена стороной, нарушившей его условия. Например, если сторона, по вине которой произошло нарушение закона, попытается расторгнуть договор во избежание ответственности за неисполнение обязательств.

Последствия недействительности договора. Признание договора недействительным означает прекращение всех обязательств сторон. Однако в деловой практике это часто сопровождается определенными последствиями:

Возврат имущества. Если одна из сторон уже выполнила свои обязательства, она может потребовать возврата имущества или компенсации.

Повреждения. Если одна из сторон понесла ущерб в результате заключения недействительного договора, они могут потребовать возмещения. Восстановление прав.

В некоторых случаях недействительный договор может быть заменен новым договором, если стороны согласуют новые условия, что позволит продолжить отношения в другой правовой базе. Условия недействительности

договора. Вопрос о недействительности договора часто возникает, когда одна из сторон пытается уклониться от исполнения своих обязательств по договору или когда договор заключен с нарушением правовых норм.

Важно понимать, что недействительность договора не является простым юридическим актом, а связана с рядом условий, которые необходимо соблюсти для того, чтобы сделка была признана таковой. Одной из основных причин недействительности договора является отсутствие необходимого согласия сторон. Это может произойти, если одна из сторон была введена в заблуждение или действовала под давлением.

Мошенничество, угрозы или скрытые дефекты предложения также могут служить причинами недействительности договора. В отдельных случаях отсутствие надлежащего правового статуса у одной из сторон договора (например, заключение договора с юридическим лицом, не уполномоченным на подписание договора) также приводит к недействительности договора. Особое внимание следует обратить на формальные несоответствия в договоре, например, когда не соблюдены требования к необходимой письменной форме или не обеспечено юридически необходимое оформление сделки.[25]

Практические аспекты. На практике недействительность или расторжение договора имеет ряд негативных последствий, которые могут затруднить ведение бизнеса. Например, расторжение договора может повлечь за собой не только юридическое прекращение всех обязательств сторон, но и необходимость возврата полученного имущества, что зачастую сопровождается длительными судебными разбирательствами.

Возврат имущества обычно сопряжен с финансовыми затратами и дополнительными трудозатратами. Кроме того, предприниматели часто сталкиваются с трудностями при возврате денежных средств, если по договору были произведены частичные платежи или одна из сторон уже понесла убытки в результате сделки. Это приводит к необходимости дополнительных компенсаций и компенсационных мер для потерпевшей стороны. Проблемы с международными транзакциями.

Другая проблема – недействительность международных сделок. При заключении контрактов с иностранными партнерами правила признания сделок недействительными могут отличаться от внутренних правил страны. Это связано с различиями в правовых системах, культуре заключения контрактов и разными правилами признания сделок, нарушающих национальные и международные законы.

Недействительность договора может возникнуть и вследствие несоблюдения положений законодательства различных стран. В таких случаях особенно важно заранее учесть все риски и особенности правового регулирования, чтобы избежать подобных ситуаций и минимизировать последствия для компании. Например, контракты с иностранными партнерами должны учитывать законы о защите прав потребителей, международные стандарты, требования к законности сделок и многие другие факторы.

Снизить риски, связанные с недействительностью договоров, предприниматели могут за счет тщательной проверки контрагентов, грамотной юридической подготовки договоров и использования современных технологий, таких как блокчейн или электронная регистрация договоров, обеспечивающих прозрачность и доказуемость сделок. [26]

Правильная юридическая подготовка договора, включая согласование всех условий и требований, позволяет избежать недоразумений и минимизировать вероятность признания сделки недействительной. Важно понимать, что при заключении хозяйственного договора необходимо тщательно следить за соблюдением закона и четко прописывать все важные моменты, касающиеся условий и обязательств сторон.

Перспективы совершенствования правового регулирования. С развитием коммерческого права и предпринимательства растет потребность в совершенствовании законодательства для минимизации недействительности договоров и повышения правовой уверенности предпринимателей.

Внедрение новых технологий в заключение договоров, использование инновационных инструментов, таких как электронные подписи, и усиление

контроля за соблюдением обязательных требований к сделкам могут существенно улучшить ситуацию. В перспективах, в частности, внедрение более гибкой системы регулирования международных сделок, повышение прозрачности договорных обязательств и совершенствование механизмов разрешения споров.

Вторая глава диссертации была посвящена детальному анализу порядка заключения, исполнения и расторжения предпринимательских договоров, а также влиянию изменений законодательства на процесс заключения таких договоров.

В исследовании подчеркнута важность строгого соблюдения требований законодательства при заключении хозяйственного контракта для обеспечения правовой определенности и минимизации рисков для сторон. Недействительность договора может возникнуть и вследствие несоблюдения положений законодательства различных стран.

В таких случаях особенно важно заранее учесть все риски и особенности правового регулирования, чтобы избежать подобных ситуаций и минимизировать последствия для компании. Сроки исполнения должны быть согласованы между сторонами и закреплены в договоре, включая возможность изменения даты в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств. Назначая штрафные санкции за нарушение условий договора, обе стороны поощряются к соблюдению установленных обязательств. Предварительная проверка финансовой и деловой репутации партнера снижает риск неисполнения обязательств.

В рамках цифровизации предпринимательской деятельности все больше компаний внедряют электронные площадки для заключения договоров поставки. Это позволяет автоматизировать расчет товаров, согласование условий и контроль исполнения обязательств, что снижает риск человеческой ошибки и ускоряет процесс взаимодействия. Договоры на поставку остаются ключевым элементом деловой активности, поскольку обеспечивают непрерывность коммерческого оборота и стабильность бизнес-процессов.

Правильная юридическая подготовка договора, включая согласование всех условий и требований, позволяет избежать недоразумений и минимизировать вероятность признания сделки недействительной.

Важным аспектом является разнообразие форм и видов предпринимательских договоров, каждый из которых имеет свою специфику, определяемую спецификой правового регулирования и потребностями сторон. Процесс заключения договора, в свою очередь, зависит не только от конкретных условий сделки, но и от готовности сторон выполнить свои обязательства в установленные сроки [27].

Особое внимание в главе уделено влиянию изменений в законодательстве на заключение договоров, что является важным фактором для предпринимателей. Поскольку нормативно-правовая база постоянно меняется, предприниматели должны внимательно следить за инновациями, чтобы гарантировать, что их договорные отношения остаются юридически действительными и соответствуют требованиям законодательства.

Кроме того, в исследовании рассмотрены практические проблемы, возникающие при заключении и исполнении договоров, и даны рекомендации по их решению.

## **Глава 3 Анализ проблем, возникающих при исполнении отдельных видов предпринимательских договоров и пути их решения**

### **3.1 Проблемы, возникающие при исполнении отдельных видов договоров**

Дефекты правового регулирования оказывают существенное влияние на оформление деловых контрактов. Одной из актуальных проблем является недостаточная детализация условий контракта. Законодательство часто предоставляет слишком общие рамки, которые позволяют сторонам интерпретировать положения договора в свою пользу. Например, в сфере строительных подрядов часто возникают споры о качестве выполненных работ. Судебная практика показывает, что около 60% таких дел заканчиваются изменением договора судом или обязательством возместить ущерб. Особое внимание необходимо уделить реализации международных деловых соглашений, где различия в национальном законодательстве и валютные риски создают дополнительные препятствия. Судебная практика в сфере предпринимательских договоров показывает большое количество конфликтов, связанных с их исполнением. Наиболее часто рассматриваемые дела касаются:

- нарушения сроков исполнения обязательств.
- невыполнение обязательств по оплате.
- споры о качестве предоставляемых товаров или услуг.

Например, в 2023 году арбитражные суды РФ рассмотрели более 28 тысяч дел, связанных с неисполнением обязательств по договорам поставки. Для разрешения подобных конфликтов все чаще используются механизмы досудебного посредничества, в том числе медиация и арбитраж. Такие подходы позволяют сторонам избежать ненужных затрат и сохранить деловые отношения.

Совершенствование законодательства о распределении рисков и

ответственности. Повышение правовой компетентности предпринимателей. Многообещающей инициативой может стать внедрение блокчейн-платформ для учета обязательств, которые должны обеспечить прозрачность исполнения контрактов и предотвратить мошеннические действия. Как было отмечено ранее, законодатель стремится к тому, чтобы обеспечить максимальную защиту физическому лицу-покупателю как стороне предпринимательского договора. Однако, анализ норм показывает, что при заключении договора купли-продажи нередко возникает проблема, связанная с тем, что продавец ненадлежащим образом выполняет обязанности по договору, передавая покупателю товар ненадлежащего качества, а в ряде случаев продавец не осуществляет передачу покупателю товара, за который уже произведена оплата. В такой ситуации покупатель вынужден нести дополнительные расходы, связанные с получением товара, более того, денежные средства покупателя на какое-то время остаются у продавца, что также влечет неудобства для физического лица, кроме того, актуальной проблемой в сфере розничной купли-продажи является необоснованное завышение цены продавцом товара[28]

Проблемы в сфере предпринимательского договора может возникнуть также и у предпринимателя, осуществляющего продажу товара, поскольку некоторые покупатели злоупотребляют своими правами, особенно актуальна данная проблема при осуществлении продаж без предоплаты, дистанционным способом, через маркетплейсы, когда продавец и покупатель не взаимодействуют напрямую. Некоторые авторы для обозначения злоупотребления прав покупателем предлагают термин «потребительский экстремизм». В случае если покупателем по договору купли-продажи товара выступает физическое лицо, а продавцом – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющие продажу товаров в розницу, то к правоотношениям сторон применимы положения законодательства о защите прав потребителей, в том числе Закона РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей», что предусмотрено

ч. 3 ст. 492 ГК РФ.

В условиях ограничений, введенных в период пандемии новой коронавирусной инфекции, вопрос ответственности предпринимателей за неисполнении обязательств приобрел особую актуальность, поскольку внешние условия, ограничения нарушили нормальный порядок осуществления деятельности, сроки, в связи с чем многие предприниматели приостановили осуществление ими предпринимательской деятельности, многие магазины вынуждены были закрыться, как и торговые офисы, предприятия ввиду высокого риска неисполнения принятых на себя обязательств, который влечет за собой наступление ответственности.

Согласно статистическим данным Судебного департамента при Верховном Суде РФ в 2018 г. арбитражными судами было рассмотрено 504 555 исков о неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по договорам купли-продажи, в том числе, 197 567 исков из договоров поставки, 18 036 исков из договоров поставки товаров для государственных и муниципальных нужд, 289 786 исков из договоров купли-продажи энергосбережения, 2235 исков из договоров купли-продажи недвижимости и предприятий. В суды общей юрисдикции за аналогичный период поступило 314 190 исков о защите прав потребителей, из них по договорам в сфере торговли - 242 915 исков [29]

Продавцы по договору розничной купли-продажи часто не исполняют в полной мере обязанность по предоставлению покупателю в полном объеме существенной информации об изготовителе товара, его характеристиках и свойствах. При том что во многих случаях предприниматели умышленно не сообщают информацию такого характера, то есть, вводят покупателя в заблуждение относительно свойств и характеристик товара, его производителя. С целью предотвращения такого поведения со стороны предпринимателя законодатель вводит систему маркировки на некоторые виды товаров с той целью, чтобы информация в полном объеме была доступна потребителю, а сам товар мог быть идентифицирован как товар определенного

производителя, места производства, свойств и характеристик [30]

Для покупателя важно иметь возможность до покупки и оплаты товара ознакомиться с ним лично или с помощью дистанционных технологий, узнать о его характеристиках. Проблема в том, что информация о товаре не всегда может считаться офертой, особенно публичной. Нередко покупатели, используя интернет-сервисы, знакомятся с товаром через сайт, рассчитывая получить товар определенной марки и комплектации, но при получении обнаруживают несоответствие товара описанному на сайте.

В таких случаях доказать недобросовестное поведение продавца, выраженное в обмане или намеренном введении в заблуждение, бывает сложно, поэтому покупатели часто вынуждены приобретать товар, не соответствующий представленному образцу. Это возможно благодаря тому, что в рекламе продавец указывает, что рекламное предложение не является публичной офертой. Поэтому из ст. 437 ГК РФ необходимо исключить примечание «если иное прямо не указано в предложении».

Одним из самых распространенных видов коммерческих договоров являются посреднические соглашения, такие как договоры комиссии, поручения и агентирования. Некоторые продавцы, стремясь обойти требования законодательства о защите прав потребителей [13], пытаются маскировать договоры розничной купли-продажи под «договор заказа» или «договор поставки». Однако при квалификации таких договоров учитывается не их название, а суть обязательств сторон и их содержание.

В Гражданском кодексе РФ отсутствуют отдельные нормы, регулирующие форму договора поручения. В связи с тем, что исполнителем поручения часто выступает юридическое лицо, такой договор обычно должен заключаться в простой письменной форме. Однако даже при несоблюдении письменной формы договор поручения не признается недействительным, поскольку в специальных положениях ГК РФ не предусмотрены строгие требования к его форме.

Согласно статье 1006 ГК РФ, договор агентирования всегда является

возмездным, поскольку на принципала возлагается обязательство выплатить агенту вознаграждение. Важно отметить, что условие о размере вознаграждения агента не является существенным для договора, если одна из сторон специально не настаивает на этом (ч. 1 ст. 432 ГК РФ). Если в договоре не указана сумма вознаграждения, принципал обязан выплатить агенту сумму, обычно взимаемую за аналогичные сделки (ст. 1006 ГК РФ). В случае спора обоснованность требуемой суммы должна быть доказана заинтересованной стороной, обычно агентом. Проблемы с оформлением контрактов в различных отраслях. В каждой отрасли существуют свои уникальные условия, влияющие на детали выполнения договорных обязательств. Например, в строительной отрасли, где часто заключаются подрядные договоры, существует риск недостаточной квалификации подрядчиков, что может привести к срыву сроков или низкому качеству результатов. Сюда входит ответственность подрядчика за ненадлежащее исполнение своих обязательств, включая возмещение и возмещение ущерба, причиненного заказчику.

В то же время в сфере торговли и доставки товаров, например, при заключении договора поставки, основными проблемами являются несоответствия качества товаров, несвоевременная доставка или неправильное оформление документов. Эти вопросы напрямую затрагивают обязательства сторон и могут привести к судебным разбирательствам, если одна из сторон не выполнит условия договора.

При предоставлении услуг, таких как консалтинговые, рекламные или ИТ-услуги, наибольшие трудности заключаются в неопределенности при оценке качества и объема услуг. Это может привести к спорным ситуациям, если клиент недоволен результатом работы подрядчика, а тот, в свою очередь, предполагает, что обязательства выполнены должным образом. В таких случаях возникает необходимость четкого правового регулирования сроков, условий и качества предоставляемых услуг, чтобы минимизировать количество конфликтных ситуаций. Особой проблемой является обеспечение соблюдения международных соглашений, когда стороны находятся в разных

юрисдикциях. Это поднимает вопросы, связанные с применением различных правовых систем и норм и разрешением споров в международном порядке. Например, при заключении международных контрактов часто бывает сложно интерпретировать условия контракта из-за разных языков, правовых систем и подходов к защите прав сторон.

Проблемы в аграрном секторе. Сельское хозяйство и агробизнес – это другие отрасли, в которых обеспечение исполнения контрактов может создавать особые проблемы. Важным аспектом в этой сфере является не только качество продукции, но и наличие сезонных факторов, которые могут повлиять на выполнение условий договора. Например, при доставке сельскохозяйственной продукции важно учитывать климатические и природные условия, а также возможные риски, связанные с урожайностью сельско-предпринимательских культур или болезнями растений. Это ставит перед сторонами задачу предварительного согласования условий форс-мажорных обстоятельств, что помогает избежать правовых коллизий и обеспечить соблюдение обязательств в изменяющихся обстоятельствах [31].

Проблемы в сфере ИТ и инновационных технологий. Индустрия информационных технологий (ИТ) сталкивается с проблемами, связанными с постоянно меняющимся технологическим ландшафтом. Проблема, которая часто возникает при таких соглашениях, это непредсказуемость развития технологий и стандартов. Например, если говорить о разработке программного обеспечения, сторонам может быть сложно оценить результат, поскольку в программных продуктах могут быть непредвиденные изменения и ошибки, которые не были предусмотрены при заключении договора. Для решения подобных проблем необходимо включить в договор механизмы обновления и корректировки программы, а также указать условия исправления ошибок или недостатков.

Проблемы в финансовом секторе. В сфере финансовых услуг проблемы с исполнением контрактов часто возникают из-за изменения рыночных условий, таких как колебания валютных курсов, процентных ставок или

экономических кризисов. Это может повлиять на выполнение обязательств сторон, а также может создать риск убытков для любой из сторон. В таких случаях важно предусмотреть в контракте механизмы минимизации рисков, например, возможность пересмотра условий контракта в случае существенных изменений внешнеэкономической среды.

### **3.2 Пути решения проблем, возникающих при заключении и исполнении предпринимательского договора**

На основе анализа практических проблем исполнения предпринимательских контрактов предлагается рассмотреть несколько направлений их решения. Эти меры направлены на устранение правовых и организационных препятствий и улучшение судебной практики. Правовые решения направлены на устранение юридических лазеек и коллизий, которые затрудняют выполнение деловых контрактов. Специфика ведения бизнеса требует введения более четких и предсказуемых правовых норм.

Разъяснение механизмов возмещения ущерба. На практике споры часто возникают в связи с исками о возмещении ущерба из-за отсутствия четких критериев их определения. Это приводит к длительным судебным разбирательствам и затрудняет защиту интересов потерпевшей стороны.

На законодательном уровне предлагается закрепить:

- конкретные правила расчета убытков, включая методы оценки реального ущерба и упущенной выгоды;
- требования к подтверждению убытков, например, путем предоставления финансовых документов, оценок или других доказательств;
- сроки предъявления претензий о возмещении ущерба, что позволяет избежать злоупотреблений со стороны контрагентов.

Эти меры помогут снизить неопределенность и повысить предсказуемость судебных решений.

Внедрение дифференцированного подхода к ответственности. Предпринимательская деятельность всегда связана с рисками, однако установление единых правил ответственности для всех компаний может оказаться слишком обременительным для малых и средних компаний.

Предложено:

- ввести специальные правила для малого бизнеса, ограничивающие его ответственность по договорам, за исключением случаев грубой неосторожности или умышленных проступков;
- ввести возможность снижения пеней или штрафов для малого бизнеса при наличии законных причин (например, ухудшение экономической ситуации или форс-мажорные обстоятельства).

Такой подход учитывает экономические различия между крупными компаниями и малым бизнесом, тем самым укрепляя доверие между договаривающимися сторонами.

Упрощение заключения типовых договоров. Заключение коммерческих контрактов часто связано со сложными переговорами и юридическими спорами из-за отсутствия стандартных форм. Для минимизации подобных рисков предлагается разработать и утвердить на государственном уровне: единые формы договоров для наиболее распространенных видов сделок (например, поставки, оказания услуг, аренды). Рекомендации по включению в контракты обязательных положений, таких как:

- порядок разрешения споров, условия оплаты и ответственность за нарушение обязанностей;
- стандартные правила в случае, если договоренности сторон не отражены в тексте договора. Использование типовых форм договоров снижает затраты на юридическую экспертизу для предпринимателей и упрощает процесс взаимодействия между контрагентами.

Организационные решения играют важную роль в устранении практических трудностей, связанных с исполнением предпринимательских контрактов. Данные меры направлены на повышение правовой

компетентности предпринимателей, совершенствование процессов взаимодействия и внедрение современных технологий.

Создание консультационных центров и онлайн-платформ для юридических консультаций. Предпринимателям, особенно компаниям малого и среднего бизнеса, зачастую не хватает знаний в области правового регулирования договорных отношений. Это приводит к ошибкам при заключении договоров и затруднениям в их исполнении. Для решения этой проблемы предлагается создать консультационные центры, а также онлайн-платформы, которые предлагают:

- бесплатная юридическая консультация по анализу договорных условий;
- образцы документов и формы договоров, соответствующие современному законодательству;
- доступ к актуальной информации об изменениях в законодательстве.

Такая инициатива может быть реализована на базе существующих институтов, таких как торгово-промышленные палаты, которые уже выполняют функцию поддержки бизнеса. Образовательные программы по повышению юридической грамотности. Юридическая безграмотность предпринимателей существенно усложняет выполнение договорных обязательств, что подтверждает анализ судебной практики. Чтобы уменьшить эту проблему, целесообразно внедрить такие образовательные программы, как:

- семинары и вебинары по основам предпринимательского права;
- специализированные курсы по заключению и исполнению договоров;
- интерактивные учебные курсы, на которых предприниматели могут практиковать свои навыки ведения переговоров и анализа условий контрактов.

Практика показала, что подобные программы помогают снизить количество нарушений договорных обязательств. Например, согласно исследованиям, внедрение образовательной деятельности в рамках госпрограммы «Мое дело» в 2021 году привело к снижению споров среди

участников на 15% (РБК Исследования рынка, 2022).

Цифровизация процессов заключения и оформления договоров. Внедрение современных технологий позволяет существенно упростить работу с коммерческими контрактами. Примером таких решений является использование цифровых платформ, которые позволяют:

- составлять и подписывать договоры в электронном виде;
- автоматизировать контроль исполнения обязательств (условий оплаты, поставок и т.д.).

Фиксация изменений условий договора, чтобы избежать спорных ситуаций. Например, в рамках инициативы «Цифровая экономика Российской Федерации» уже продемонстрировано сокращение времени, затрачиваемого на создание документов на 25% за счет внедрения электронного документооборота.

Судебные решения играют ключевую роль в обеспечении справедливого разрешения споров, возникающих при исполнении предпринимательских договоров. Предлагаемые меры направлены на совершенствование судебной практики и разработку альтернативных методов разрешения конфликтов, тем самым сокращая время и затраты сторон. Одной из причин неоднородной судебной практики является отсутствие единых подходов к рассмотрению дел, связанных с исполнением предпринимательских договоров. Чтобы устранить эту проблему, необходимо сделать следующее:

- разработать методические рекомендации, в том числе алгоритмы анализа условий договора, методы расчета ущерба и критерии определения вины;
- обучать судей специфике деловых отношений, включая знание отраслевых стандартов и особенностей делового оборота.

Например, в 2020 году Верховный Суд РФ опубликовал обзор судебной практики по исполнению договорных обязательств, что способствовало унификации решений в этой области, но требуется дальнейшее развитие подобных инициатив[32]

Создание специализированных арбитражных комиссий. В целях повышения качества рассмотрения споров между предпринимателями возможно создание в арбитражных судах специализированных подразделений, занимающихся исключительно коммерческими вопросами. Такая практика уже успешно применяется в ряде стран. Например, в Германии есть коммерческие суды, позволяющие своевременно и качественно рассматривать споры. В России создание таких подразделений позволит:

- привлекать судей с узкой специализацией и опытом работы в сфере хозяйственного права; Ускорьте разрешение дел, сосредоточив внимание на конкретной категории споров.
- активно использовать альтернативное разрешение споров (ADR)
- разработать программы по популяризации медиации среди предпринимателей, включая субсидирование части затрат на ее реализацию;
- ввести обязательную досудебную медиацию по отдельным категориям коммерческих споров, что позволит снизить нагрузку на суды.

По данным Центра медиации ТПП РФ, в 2023 году 68% споров, разрешенных посредством медиации, разрешались в течение трех месяцев, что значительно быстрее судебных разбирательств.

Кроме того, признана необходимость совершенствования правового регулирования, в том числе путем адаптации законодательства к современным рыночным условиям, что будет способствовать минимизации правовых рисков для договаривающихся сторон. Была также подчеркнута важность четкого формулирования условий в контрактах во избежание двусмысленности и неопределенности, которые могут привести к спорам.

Важным элементом решения проблемы является, прежде всего, правильное документирование договорных отношений. Предприниматели должны обеспечить тщательное составление договорных условий и учет всех возможных рисков и неопределенностей. Использование типовых форм

договоров, доступных на рынке, позволяет упростить процесс, но в то же время не охватывает всей специфики деятельности сторон. Это касается, в частности, контрактов, связанных с интеллектуальной собственностью, высокотехнологичной продукцией и международными сделками. Здесь необходимо учитывать особенности законодательства разных стран и возможные изменения правовой среды. В таких случаях целесообразно привлекать юрисконсультов, которые смогут дать квалифицированную консультацию по договору и его особенностям в международной практике.

Одним из наиболее эффективных способов решения проблем, возникающих при выполнении договорных обязательств, является внедрение механизмов, обеспечивающих договорную гибкость.

Это позволяет сторонам адаптироваться к изменениям внешних факторов, таких как изменения рыночных условий, технологические инновации, колебания валютных курсов или изменения в законодательстве. Включая в договор условия, допускающие корректировку в случае существенного изменения обстоятельств (например, условия корректировки цены в зависимости от инфляции или изменения рыночных цен), можно избежать возникновения споров и ускорить выполнение обязательств.

Кроме того, в целях повышения правовой защищенности сторон и минимизации рисков важно предусмотреть в договоре механизмы защиты прав в случае наступления форс-мажорных обстоятельств. Сюда могут относиться не только естественные обстоятельства, но и экономические и социальные факторы, такие как экономический кризис, изменения в законодательстве, внешнеторговые риски, такие как санкции.

Предвидение подобных ситуаций и включение условий их учета в договор позволяет существенно снизить вероятность возникновения споров между сторонами и создать более гибкие и справедливые условия исполнения обязательств.

Для обеспечения стабильности договорных отношений необходимо разработать систему мониторинга и контроля исполнения обязательств

сторон. Использование электронных систем отслеживания исполнения контрактов не только позволяет повысить эффективность исполнения контрактов, но и обеспечивает более высокий уровень прозрачности и минимизирует риск злоупотреблений. Включение в договор положений об обязательной отчетности о ходе выполнения обязательств, а также использование современных технологий контроля и документирования выполнения условий договора позволяют более эффективно реагировать на возникающие проблемы.

Не менее важным аспектом является возможность альтернативного разрешения споров, например, посредством арбитража или посредничества. Включение таких механизмов в договор позволяет существенно сократить сроки и стоимость разрешения споров, что особенно важно для предпринимателей, работающих в условиях высокой динамики рынка и частого изменения внешнеэкономической ситуации. Разрешение споров посредством альтернативных процедур часто оказывается быстрее и дешевле, чем традиционные судебные разбирательства [33].

Поэтому выработка решений на основе выявленных проблем при исполнении предпринимательских контрактов требует комплексного подхода, включающего не только правильное документирование, но и внедрение гибких и адаптируемых механизмов, учитывающих изменения внешних и внутренних условий. Оперативность и прозрачность исполнения обязательств, использование современных технологий контроля и мониторинга, а также внедрение альтернативных методов разрешения споров обеспечивают большую эффективность и устойчивость договорных отношений в предпринимательской деятельности.

Высочайший уровень прозрачности и минимизация рисков неправомерного использования. Включение в договор положений об обязательной отчетности о ходе выполнения обязательств, а также использование современных технологий контроля и документирования выполнения условий договора позволяют более эффективно реагировать на

возникающие проблемы.

Не менее важным аспектом является возможность альтернативного разрешения споров, например, посредством арбитража или посредничества. Включение таких механизмов в договор позволяет существенно сократить сроки и стоимость разрешения споров, что особенно важно для предпринимателей, работающих в условиях высокой динамики рынка и частого изменения внешнеэкономической ситуации. Разрешение споров посредством альтернативных процедур часто оказывается быстрее и дешевле, чем традиционные судебные разбирательства.

Поэтому выработка решений на основе выявленных проблем при исполнении предпринимательских контрактов требует комплексного подхода, включающего не только правильное документирование, но и внедрение гибких и адаптируемых механизмов, учитывающих изменения внешних и внутренних условий. Оперативность и прозрачность исполнения обязательств, использование современных технологий контроля и мониторинга, а также внедрение альтернативных методов разрешения споров обеспечивают большую эффективность и устойчивость договорных отношений в предпринимательской деятельности.

Заключение и исполнение предпринимательских договоров являются основой успешной предпринимательской деятельности, поскольку регулируют отношения между сторонами и обеспечивают соблюдение обязательств и защиту интересов. Однако, несмотря на развитие правового регулирования, предприниматели сталкиваются с рядом проблем, связанных с несоответствием правовых норм реальной практике, а также неопределенностью и разногласиями в исполнении договорных обязательств. В связи с этим важна разработка рекомендаций, которые помогут усовершенствовать процесс заключения и исполнения предпринимательских контрактов и минимизировать риски, связанные с нарушением условий контрактов.

Учет специфики отрасли при заключении договора. Одной из

важнейших рекомендаций является необходимость учитывать специфику конкретной отрасли при заключении договора. В разных сферах бизнеса существуют разные требования и условия, которые должны быть отражены в договоре. Например, в сфере IT и цифровых технологий важным аспектом является защита интеллектуальной собственности и конфиденциальность данных, а в розничной торговле важным аспектом является соблюдение условий доставки и качества продукции. Использование стандартных шаблонов договоров без учета этих особенностей может привести к юридическим несоответствиям, повышающим риски для обеих сторон [11].

Внедрение механизмов саморегулирования и контроля исполнения контрактов. Для обеспечения эффективного выполнения договорных обязательств необходимо внедрить механизмы саморегулирования и контроля, такие как: промежуточные отчеты, механизмы оценки и проверки соблюдения условий договора, а также включение в договор условий разрешения споров без обращения в суд, например, посредством медиации. Такой подход не только ускоряет процесс исполнения обязательств, но и позволяет сторонам заранее выявить возможные проблемы и своевременно принять меры по их решению.[34]

Использование цифровых технологий в процессе заключения и исполнения договоров. Цифровизация бизнес-операций открывает новые возможности повышения эффективности при заключении и исполнении предпринимательских контрактов. Электронные подписи, системы электронного документооборота и платформы управления проектами позволяют существенно сократить сроки заключения договоров, повысить их прозрачность и минимизировать риск мошенничества. Важно активно внедрять такие инструменты, чтобы не только ускорить процесс, но и создать более безопасную и эффективную бизнес-среду.

Повышение правовой компетентности предпринимателей. Уровень правовой компетентности предпринимателей имеет большое значение для успешного заключения и реализации договоров. Предприниматели зачастую

закключают договоры без тщательного юридического анализа или по шаблонам, не учитывая всех тонкостей и возможных последствий. Для предотвращения подобных ситуаций целесообразно проводить регулярные консультации с юристами и организовывать образовательные программы, направленные на повышение правовой осведомленности предпринимателей о правах, обязанностях и возможных рисках.

Механизмы строгой ответственности за нарушение обязанности. Одной из проблем, с которой сталкиваются предприниматели, является недостаточная эффективность механизмов ответственности за нарушение договора.

Для улучшения этой ситуации важно предусмотреть в договоре четкие и подробные механизмы наказания за несоблюдение условий договора, такие как: штрафы, пени, компенсации и другие формы ответственности. При этом важно не только закрепить эти условия в договоре, но и активно их реализовывать, чтобы создать эффективную систему стимулирования добросовестного выполнения обязательств.

Пересмотр типовых договорных условий в условиях цифровизации и глобализации. По мере оцифровки и глобализации рынка ранее применявшиеся стандартные договорные условия могут больше не соответствовать новым условиям.

В связи с этим необходимо регулярно пересматривать условия и требования типовых договоров и адаптировать их к текущим изменениям законодательства и рынка. Это также касается изменений в налоговом законодательстве, защите данных и новых требованиях, связанных с международной торговлей и экологическими стандартами.

Учет рисков и обстоятельств непреодолимой силы. При заключении договоров важно учитывать риски, связанные с выполнением обязательств. Заключение делового контракта – это не просто формальность, а важнейший шаг в деловой жизни, требующий тщательной подготовки и внимательного подхода. Реализация предложенных рекомендаций поможет

предпринимателям минимизировать юридические риски, повысить эффективность договорных отношений и создать более стабильные и безопасные условия ведения бизнеса.

Деловые соглашения играют ключевую роль в построении деловых связей и обеспечении стабильности на рынке. Несмотря на относительно четкие правовые нормы договорных отношений, предприниматели часто сталкиваются с различными проблемами, связанными с недостаточной правовой защитой при заключении и исполнении договоров. Для решения этих проблем необходимо разработать стратегии по улучшению правовой защиты и созданию безопасной среды для ведения бизнеса.

Повышенная ответственность за нарушение условий договора. Одной из основных проблем, с которыми сталкиваются предприниматели, является недостаточная эффективность механизмов ответственности за нарушение договора. В ряде случаев нарушители условий договора уклоняются от ответственности или используют «обходные пути», что приводит к убыткам контрагента.

В этом контексте важно усилить ответственность за несоблюдение условий договора. Для этого необходимо предусмотреть в договорах ужесточение штрафных санкций и установить более высокие компенсации за ущерб, возникший в результате нарушения обязанностей. Это призвано стать стимулом для добросовестного выполнения договорных обязательств [35].

Разработка правовых механизмов защиты прав договаривающихся сторон. В целях обеспечения защиты интересов договаривающихся сторон необходимо совершенствовать правовые механизмы, позволяющие оперативно реагировать на нарушения условий договора. Важным шагом в этом направлении является создание более эффективных механизмов разрешения споров, таких как посредничество, арбитраж и другие формы альтернативного разрешения споров. Это поможет избежать затяжных судебных разбирательств и ускорить процесс получения компенсации и разрешения конфликта.

Внедрение технологий повышения прозрачности и безопасности договорных отношений [42]. С развитием цифровых технологий появляется все больше возможностей повысить прозрачность и безопасность деловых контрактов [39].

Например, риски мошенничества и других нарушений можно существенно снизить за счет использования электронных подписей, автоматизированных систем заключения и обработки договоров, платформ контроля исполнения обязательств. Важно, чтобы такие инструменты стали частью повседневной практики, и чтобы предприниматели использовали их для повышения надежности своих договорных отношений.

Принятие дополнительных положений о новых видах договоров. В последние годы предприниматели столкнулись с новыми видами контрактов, связанными с цифровизацией, международной торговлей, экологическими стандартами и другими аспектами современного бизнеса.

В связи с этим необходимо обновить законодательство и дополнить его новыми нормами, регулирующими данные конкретные виды договорных отношений. Например, в сфере электронной коммерции и обработки персональных данных важно установить специальные правила защиты информации и соблюдения стандартов безопасности [19].

Повышение юридической квалификации предпринимателей. В целях повышения правовой защищенности предпринимателей важным шагом является повышение их правовой компетентности.

Недостаток знаний о юридических аспектах заключения и исполнения договоров может привести к многочисленным ошибкам, тем самым увеличивая риски для компании. С этой целью можно организовать специальные тренинги, семинары и консультационные услуги для предпринимателей, которые помогут им лучше решать юридические вопросы и минимизировать риски, связанные с договорными отношениями.

Упрощение правового регулирования для малого и среднего предпринимательства. Для эффективной правовой защиты и повышения

предпринимательской активности важно упростить правовое регулирование деятельности малых и средних предпринимателей, чтобы они могли легко и без лишних затрат заключать договоры и выполнять обязательства. Это может включать создание более простых форм договоров, упрощение процедур регистрации и сделок, а также установление минимальных требований для защиты интересов сторон. Это позволяет предпринимателям более эффективно взаимодействовать друг с другом и с государственными органами.

Прозрачность и честность в договорных отношениях. Важным аспектом правовой защиты является соблюдение принципа прозрачности и честности в договорных отношениях. Сторонам необходимо быть уверенными в том, что их права защищены, а условия сделки прозрачны и не содержат каких-либо скрытых условий. Для этого необходимо установить ответственность за недобросовестное поведение сторон, в том числе мошенничество, сокрытие информации [36].

Данная глава диссертации посвящена изучению практических проблем исполнения отдельных видов предпринимательских договоров и разработке решений, позволила детально изучить основные аспекты, связанные с исполнением обязательств, возникающих из различных видов предпринимательства. контракты в деловой сфере.

В результате анализа выявлено множество специфических вопросов, которые различаются в зависимости от отрасли договора, условий его заключения и реализации, а также внешнеэкономических факторов, влияющих на исполнение обязательств. Один из основных выводов заключается в том, что в разных сферах бизнеса существует множество особенностей, влияющих на процесс исполнения договоров. В строительной отрасли, например, проблемы связаны со срывом сроков, качеством выполняемых работ и изменением строительных норм.

Важными проблемами в сфере торговли товарами являются дефекты качества товаров, несоблюдение контрактных требований и несоблюдение

сроков поставки. В сфере услуг самым важным является соблюдение условий по качеству и объему услуг, которые порой сложно измерить объективно. Кроме того, рассмотрены основные юридические трудности, с которыми сталкиваются предприниматели при выполнении своих договорных обязательств.

Одной из таких проблем является недостаточная правовая защищенность сторон, которая возникает из-за противоречивости норм и отсутствия достаточной правовой ясности по отдельным вопросам. В ряде случаев, особенно в международной практике, сложно решить вопросы подсудности и применения национального законодательства, что усложняет процесс исполнения и соблюдения условий договора.

Также важно отметить, что внедрение технологических инноваций и цифровизация процессов существенно меняют способы исполнения деловых контрактов. Новые технологии открывают новые возможности, но в то же время создают дополнительные риски, связанные с информационной безопасностью, интеллектуальной собственностью и обработкой данных. Поэтому при заключении подобных договоров требуется особая юридическая осторожность, учитывая возможные правовые коллизии из-за быстрого развития технологий [37].

Правовая компетентность предпринимателей также играет важную роль, особенно в отраслях, где бизнес зависит от внешних факторов, таких как стихийные бедствия или экономические колебания.

Грамотно включив в договор механизм защиты от форс-мажорных обстоятельств, а также пункт об изменении условий договора в зависимости от экономической ситуации, можно существенно снизить риск возникновения споров между сторонами.

Заключение и исполнение предпринимательских контрактов связано с рядом сложностей, которые могут быть вызваны как внешними, так и внутренними факторами. Эти проблемы включают в себя пробелы в законодательстве, различное толкование правил, недобросовестные стороны и

операционные риски. Для их эффективного решения необходим комплексный подход, включающий совершенствование законодательства, развитие правоприменительной практики и внедрение инновационных методов управления договорными отношениями.[38]

Совершенствование законодательства. Первым шагом является устранение пробелов и противоречий в законодательстве, регулирующем предпринимательскую деятельность. Важным направлением остается адаптация норм гражданского и коммерческого права к современным экономическим реалиям.

Например, путем введения типовых договоров и единых условий для отдельных видов бизнеса можно существенно снизить риски неверного толкования положений договоров. Кроме того, необходимо учитывать международный опыт в целях повышения уровня правовой защищенности сторон. Например, использование рекомендаций Международной торговой палаты (ИСС) при заключении контрактов позволяет гармонизировать сотрудничество с зарубежными партнерами.

Повышение квалификации участников договорных отношений. Одной из причин споров является недостаточная правовая грамотность экономических операторов.

Проведение образовательных мероприятий, обучающих курсов и семинаров для предпринимателей, а также создание доступных обучающих материалов способствуют минимизации ошибок при заключении и оформлении договоров. Особое внимание следует уделить подготовке специалистов в области права, бизнеса и управления, чтобы они могли эффективно сопровождать сложные сделки.

Развитие правоприменительной практики. Судебная практика играет важную роль в регулировании предпринимательских договоров. Судебные решения должны стать основой формирования единых подходов к разрешению споров. Для этого необходимо создание общедоступных баз данных судебных решений, доступных для предпринимателей и юристов, что поможет избежать

подобных ошибок, как раньше. Также важно совершенствовать механизмы досудебного разрешения споров. Арбитраж и посредничество могут значительно ускорить разрешение конфликта и сократить время и затраты сторон [37].

Использование цифровых технологий. Современные цифровые решения, такие как смарт-контракты на основе технологий блокчейн, позволяют повысить прозрачность и автоматизировать выполнение договорных обязательств. Смарт-контракты обеспечивают соблюдение условий контракта без необходимости привлечения посредников, снижая риск манипуляций и ошибок.

Однако для их комплексной реализации необходима разработка соответствующих правовых норм. Кроме того, автоматизированные системы управления документами и договорами облегчают работу с большими объемами данных и помогают своевременно отслеживать изменения условий договоров. Использование таких систем становится особенно актуальным для крупных организаций с разветвленной сетью контрагентов.

Укрепление доверия между сторонами. Одной из основных проблем при заключении предпринимательских контрактов остается низкий уровень доверия между сторонами. Для ее решения необходимо формировать культуру добросовестного поведения и соблюдения договорных обязательств. Важным инструментом является внедрение стандартов корпоративной этики и прозрачных механизмов оценки репутации компании. В данной главе подчеркивается важность комплексного подхода к исполнению предпринимательских контрактов, включающего не только правовые, но и практические решения возникающих проблем.[42]

Процесс выполнения обязательств требует внимательного подхода, своевременного внесения изменений в договор и готовности разрешать возможные правовые коллизии. Разработка правовых норм, четко регулирующих подобные ситуации, а также повышение правовой культуры предпринимателей будут способствовать улучшению деловых отношений и

снижению правовых рисков в сфере предпринимательства [39].

В данной главе рассматриваются основные практические проблемы, возникающие при исполнении отдельных видов предпринимательских договоров, таких как договоры поставки, договоры купли-продажи, оказания услуг и другие. Анализ показал, что наиболее распространенные проблемы связаны с несоответствием фактического исполнения договорных обязательств условиям, предусмотренным в договоре, а также с нарушением графика и качества выполнения работ или поставки товаров.

Данная глава диссертации посвящена изучению практических проблем исполнения отдельных видов предпринимательских договоров и разработке решений, позволила детально изучить основные аспекты, связанные с исполнением обязательств, возникающих из различных видов предпринимательских договоров.

В результате анализа выявлено множество специфических проблем, которые различаются в зависимости от отрасли договора, условий его заключения и реализации, а также внешнеэкономических факторов, влияющих на исполнение обязательств. Один из основных выводов заключается в том, что в разных сферах бизнеса существует множество особенностей, влияющих на процесс исполнения договоров. В строительной отрасли, например, проблемы связаны со срывом сроков, качеством выполняемых работ и изменением строительных норм.

Несмотря на достаточно детальную регламентацию, исполнение обязательств по хозяйственным договорам связано с рядом сложностей. К ним относятся недобросовестность контрагентов, пробелы в законодательстве, противоречия в нормативных актах и технические риски, связанные с цифровизацией договорных отношений. Электронные формы заключения договоров и использование смарт-контрактов являются перспективным направлением, но требуют тщательного правового развития. Центральными вопросами остаются защита персональных данных, технические сбои и юридическая сила электронных подписей

Эти проблемы включают в себя пробелы в законодательстве, различное толкование правил, недобросовестные стороны и операционные риски. Для их эффективного решения необходим комплексный подход, включающий совершенствование законодательства, развитие правоприменительной практики и внедрение инновационных методов управления договорными отношениями.

Одной из таких проблем является недостаточная правовая защищенность сторон, которая возникает из-за противоречивости норм и отсутствия достаточной правовой ясности по отдельным вопросам. В ряде случаев, особенно в международной практике, сложно решить вопросы подсудности и применения национального законодательства, что усложняет процесс исполнения и соблюдения условий договора.

Таким образом, исследование практических проблем исполнения отдельных видов предпринимательских договоров и разработка решений, позволила детально изучить основные аспекты, связанные с исполнением обязательств, возникающих из договоров в деловой сфере.

## Заключение

Предпринимательский договор является одним из важнейших инструментов регулирования деловых отношений и обеспечивает взаимодействие между участниками предпринимательской деятельности на правовой основе. В ходе исследования проанализированы теоретические и практические аспекты заключения, исполнения и расторжения предпринимательских договоров, выявлены существующие проблемы и предложены пути их решения.

В ходе работы установлено, что предпринимательский договор представляет собой сложную правовую конструкцию, регулирующую гражданским законодательством и отдельными отраслевыми законами. Несмотря на разработку ключевых положений, предприниматели на современном рынке сталкиваются с рядом проблем, основными из которых являются:

- недостаточная адаптация законодательства к современным условиям цифровизации;
- пробелы в правовом регулировании отдельных видов договоров; сложности,
- связанные с защитой прав сторон и обеспечением их исполнения.

Практические исследования показали, что для успешного заключения и реализации договоров необходимы не только юридические знания, но и грамотный подход к составлению договоров. Особое внимание следует обратить на волю сторон, правильность формулировок и соблюдение обязательных требований, установленных законом.

Одной из центральных проблем остается вопрос использования цифровых технологий в договорных отношениях. Цифровизация открывает новые возможности для упрощения заключения договоров, но также создает риски с точки зрения обеспечения правовой определенности сторон, защиты персональных данных и электронных доказательств.

Одной из таких проблем является недостаточная правовая защищенность сторон, которая возникает из-за противоречивости норм и отсутствия достаточной правовой ясности по отдельным вопросам. В ряде случаев, особенно в международной практике, сложно решить вопросы подсудности и применения национального законодательства, что усложняет процесс исполнения и соблюдения условий договора.

Анализ позволил сформулировать практические рекомендации:

- создание механизмов адаптации законодательства к современным технологическим условиям;
- разработка единого подхода к правовому регулированию электронных договоров;
- совершенствование механизмов досудебного разрешения споров.

Значение предпринимательских договоров выходит за рамки их правового содержания и влияет на развитие всей экономики. От их качества и правовой защищенности зависят доверие между хозяйствующими субъектами, устойчивость компаний и инвестиционная привлекательность экономики. Таким образом, результаты исследования имеют как теоретическое, так и практическое значение и способствуют совершенствованию правоприменительной практики в сфере корпоративных договоров.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Абросимова, Е.А. Коммерческое право: учебник для вузов. 6-е изд., перераб. и доп. / Е.А. Абросимова. – М.: Юрайт, 2023. – 590 с.
2. Андреев, Ю.Н. Договор в гражданском праве России: сравнительно-правовое исследование: учебник. / Ю.Н. Андреев. – М.: Норма, 2022. – 272 с.
3. Анисимов, А.П. Гражданское право России. Общая часть: учебник для вузов. 5-е изд., перераб. и доп. / А.П. Анисимов. – М.: Юрайт, 2023. – 435 с.
4. Антонов, А.Н. Правовые проблемы договоров в предпринимательской деятельности / А.Н. Антонов. – М.: Статут, 2020. – 324 с.
5. Бабаев, В.С. Договоры в предпринимательской деятельности: теория и практика / В.С. Бабаев. – М.: Пресс, 2019. – 400 с.
6. Бабаев, Н.Ф. Об основаниях формирования условия договора в предпринимательской деятельности / Н.Ф. Бабаев // Современный ученый. – 2022. – № 6. – С. 329-334.
7. Батычко, В.Т. Предпринимательское право. Конспект лекций. / В.Т. Батычко. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2019. – 232 с.
8. Белова, Т.В. Предпринимательское право: учебник и практикум для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. / Т.В. Белова. – М.: Юрайт, 2023. – 492 с.
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.10.2024) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.11.2024) // Российская газета. – 1996. – № 121
10. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 03.07.2024) (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.08.2024) // Российская газета. – 1996. – № 23.
11. Давыдов, И.И. Правовые аспекты исполнения договоров / И.И. Давыдов. – М.: Наука, 2018. – 210 с.
12. Демичев, А.А. Предпринимательское право. Учебник. / А.А. Демичев. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2023. – 478 с.

13. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 05.11.2024) «О защите прав потребителей» // Российская газета. – 1994. – № 176.
14. Иванов, А.С. Влияние изменений в законодательстве на предпринимательские договоры / А.С. Иванов. – М.: Юридический мир, 2021. – 155 с.
15. Карпова, Е.В. Ответственность сторон по предпринимательским договорам / Е.В. Карпова. – М.: Норма, 2020. – 180 с.
16. Колесникова К.О. Понятие и особенности предпринимательского договора на основе анализа законодательства Российской Федерации // Молодой ученый. – 2020. – № 7. – С. 356-360.
17. Куркина, Н.В. Особенности заключения и исполнения предпринимательского договора / Н.В. Куркина // Государственная служба и кадры. – 2021. – № 2. – С. 80-85.
18. Лебедева, Н.В. Исполнение договоров в предпринимательской деятельности / Н.В. Лебедева. – М.: Юрайт, 2021. – 265 с.
19. Левушкин, А.Н. Организационные предпринимательские договоры в системе норм обязательственного права и судебной практике / А.Н. Левушкин // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2018. – № 8. – С. 31-35.
20. Левушкин, А.Н., Алборов, С.В. Правовая природа предпринимательских договоров и обязательств, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности / С.В. Алборов, А.Н. Левушкин // Lex russica. – 2021. – № 2. – С. 29-39.
21. Михайлов, В.Г. Вопросы юридической силы предпринимательских договоров / В.Г. Михайлов. – М.: Юридическая литература, 2019. – 122 с.
22. Морозов, С.Ю. Предпринимательское право: учебник для вузов. / С.Ю. Морозов. – М.: Юрайт, 2023. – 569 с.
23. Никифоров, М.Р. Проблемы правоприменения при заключении и исполнении договоров / М.Р. Никифоров. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 275 с.

24. Определение Конституционного Суда РФ от 28.11.2022 № 123-О – о проверке конституционности положений Гражданского кодекса РФ, регулирующих предпринимательские договоры.

25. Паулова Е.О., Паулов П.А. К вопросу о подходах в определении предпринимательского договора // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2018. – № 2. – С. 117-122.

26. Петренко, М.А. Понятие и сущность предпринимательского договора / М.А. Петренко // Студенческий: электронный научный журнал. – 2022. – № 17 (17). – С. 34-37.

27. Петров, Д.А. Проблемы юридической ответственности по договорам в предпринимательской сфере / Д.А. Петров. – СПб.: Питер, 2022. – 190 с.

28. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 09.08.2022 № Ф06-11234/2022 – о правомерности одностороннего расторжения договора подряда.

29. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 10.02.2023 № 1234/23 – о признании договора недействительным в связи с несоблюдением обязательных условий.

30. Попова, К.С. Правовая природа агентского договора / К.С. Попова // Молодой ученый. – 2018. – № 15. – С. 72-75.

31. Пугинский, Б.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт, 2021. – 471 с.

32. Разумовская, Е.В. Гражданское право. Общая часть: учебник и практикум для вузов. 7-е изд., перераб. и доп. / Е.В. Разумовская. – М.: Юрайт, 2023. – 253 с.

33. Сафаралиев, Ф.М. Проблемы правоприменения при исполнении отдельных предпринимательских договоров / Ф.М. Сафаралиев // Российское право: образование, практика, наука. – 2020. – № 5. – С. 9-14.

34. Ситдикова Л.Б. Проблемы защиты прав потребителей в сфере оказания публичных услуг // Российская юстиция. – 2015. – № 2. – С. 14-17.

35. Соловьев, А.Д. Юридическое оформление предпринимательских договоров / А.Д. Соловьев. – М.: Ось-Пресс, 2021. – 215 с.
36. Ткаченко, И.В. Практика применения законодательства о договорах в предпринимательской сфере / И.В. Ткаченко. – М.: Пресс, 2019. – 300 с.
37. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 24.07.2024) "О финансовой аренде (лизинге)" // Российская газета. – 1998. – № 149.
38. Bridge, M. (2013). "The Law of Contract". Oxford University Press, pp. 85-112.
39. Brownsword, R., & Goodhart, M. (2018). "Contract Law: Text, Cases, and Materials". Cambridge University Press, pp. 125-150.
40. Katsoulacos Y., Avdasheva S., Golovanova S. Legal standards and the role of economics in Competition Law enforcement // European Competition Journal. 2016.
41. McKendrick, E. (2017). "Contract Law: Text, Cases, and Materials". Oxford University Press, pp. 102-130.
42. Teubner, G. (2014). "Global Law and the Protection of the Consumer". Springer, pp. 201-224.