

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)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему «Заключение договора по гражданскому законодательству Российской Федерации»

Обучающийся

В.И. Тимофеева

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. юрид. наук, доцент И.В. Маштаков

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

Тольятти 2024

Аннотация

Актуальность темы исследования обусловлена следующими факторами. В юридических отношениях, формой которых является договор, основанный на свободном волеизъявлении его участников, отражаются и экономические отношения. Договор выступает основной правовой формой, обеспечивающей обмен между участниками гражданского оборота на всех этапах осуществления хозяйствующими субъектами деятельности, связанной с производством и реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг. Договор является наиболее оперативным и гибким средством изучения потребностей рынка и выступает как способ связи между производством и потреблением.

Цель исследования заключается в комплексном анализе правовой природы и особенностей правового регулирования заключения гражданско-правового договора по гражданскому законодательству Российской Федерации и разработке на этой основе предложений и рекомендаций по его усовершенствованию.

Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи: дать понятие заключения гражданско-правового договора; проанализировать оферту как стадию заключения гражданско-правового договора; проанализировать акцепт как стадию заключения гражданско-правового договора; показать особенности заключения договора в обязательном порядке и на торгах, существующий механизм разрешения преддоговорных споров; выявить теоретические и практические проблемы заключения гражданско-правового договора, предложить меры, способствующие их преодолению.

Структура работы состоит из введения, трех глав, разделенных на параграфы, заключения, списка используемой литературы и используемых источников.

Общий объем работы составляет 96 страниц.

Оглавление

Введение	4
Глава 1 Общие положения о заключении гражданско-правового договора.....	7
1.1 Порядок и стадии заключения договора	7
1.2 Оферта как предложение стороны заключить договор.....	14
1.3 Акцепт как согласие заключить договор	24
Глава 2 Особенности заключения гражданско-правового договора.....	31
2.1 Заключение договора в ходе переговоров. Преддоговорные соглашения	31
2.2 Обязательное заключение договора	39
2.3 Заключение договора на торгах.....	49
Глава 3 Отдельные проблемы заключения гражданско-правового договора.	58
3.1 Заключение договора в сети «Интернет».....	58
3.2 Преддоговорная ответственность.....	64
3.3 Заверения об обстоятельствах	72
Заключение.....	83
Список используемой литературы и используемых источников	89

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена следующими факторами. В юридических отношениях, формой которых является договор, основанный на свободном волеизъявлении его участников, отражаются и экономические отношения. Договор выступает основной правовой формой, обеспечивающей обмен между участниками гражданского оборота на всех этапах осуществления хозяйствующими субъектами деятельности, связанной с производством и реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг. Договор является наиболее оперативным и гибким средством изучения потребностей рынка и выступает как способ связи между производством и потреблением. Следовательно, договорно-правовая форма выступает способом обеспечения необходимого баланса между спросом и предложением и наполняет рынок теми товарами, в которых нуждается потребитель.

В связи с ростом роли договора в условиях рынка возникают определенные методологические проблемы, диктующие необходимость научной разработки общих вопросов договоров и имеющие методологическую значимость для развития договорных отношений, в т.ч. и вопросов гражданско-правового регулирования института заключения договора. Этот процесс сопровождается сужением административного влияния государства на деятельность граждан и юридических лиц, чем расширяется свобода гражданско-правового договора и возникает потребность в регулировании договорных отношений на основе общих принципов гражданского и договорного права.

Порядок заключения договора исследуется цивилистами на протяжении продолжительного времени. Однако до сих пор не решенным остается ряд проблемных вопросов, в частности: что такое порядок заключения договора, какая его правовая природа и виды; как соотносятся между собой порядок и способ заключения договора; имеется ли необходимость выделять самостоятельную стадию получения акцепта; недостаточно разработаны

вопросы заключения отдельных видов гражданско-правовых договоров и др.

Из сказанного выше следует, что исследование вопросов заключения гражданско-правового договора в теории и правоприменительной практике является актуальным.

Цель исследования заключается в комплексном анализе правовой природы и особенностей правового регулирования заключения гражданско-правового договора по гражданскому законодательству Российской Федерации и разработке на этой основе предложений и рекомендаций по его усовершенствованию.

Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи:

- определить понятие заключения гражданско-правового договора;
- проанализировать оферту как стадию заключения гражданско-правового договора, определить характерные признаки оферты;
- проанализировать акцепт как стадию заключения гражданско-правового договора, определить характерные признаки акцепта;
- показать особенности заключения договора в обязательном порядке и на торгах, существующий механизм разрешения преддоговорных споров;
- выявить теоретические и практические проблемы заключения гражданско-правового договора, предложить меры, способствующие их преодолению.

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

Предметом исследования выступают нормы гражданского законодательства, регулирующие институт заключения договора и опирающиеся на основные положения науки гражданского права по данному вопросу.

Теоретическую основу исследования составили труды отечественных ученых-цивилистов: Ю.В. Байгушевой и Е.А. Крашенинникова, В.Г. Бородкина, М.И. Брагинского и В.В. Витрянского, А.В. Жигулиной и других

ученых.

Нормативно-правовую основу исследования составили Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, федеральные законы и иные нормативные правовые акты, содержащие нормы гражданского законодательства о порядке и особенностях заключения гражданско-правового договора.

Эмпирическую основу исследования составили материалы изучения правовых позиций Верховного суда РФ, текущей судебной практики судов общей юрисдикции и арбитражных судов последних лет.

Методологическая основа исследования состоит из всеобщего метода познания – диалектического метода. В исследовании применялись общенаучные методы, а именно анализ и синтез, обобщение и систематизация, индукция и дедукция. В работе использовались и частно-научные методы, к которым можно отнести системно-структурный и логический методы. Важное значение для исследования имеют примененные специально юридические методы, в частности, формально-юридический метод, сравнительно-правовой метод и метод толкования правовых норм.

Структура работы состоит из введения, трех глав, разделенных на параграфы, заключения, списка используемой литературы и используемых источников.

Глава 1 Общие положения о заключении гражданско-правового договора

1.1 Порядок и стадии заключения договора

Порядок заключения договора исследуется цивилистами в течение длительного времени, однако до сих пор нерешенным остается ряд проблемных вопросов, в частности: что такое порядок заключения договора, какова его правовая природа и виды; как соотносятся между собой порядок и способ заключения договора; есть ли необходимость выделять в самостоятельную стадию получение акцепта. В рамках этого параграфа попытаемся решить поставленные вопросы, а также сравнить соответствующие положения законодательства Российской Федерации с положениями наднационального торгового права (*lex mercatoria*), содержащимися в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров в 11 апреля 1980 г. [31], Принципах международных коммерческих договоров УНИДРУА 1994 г. [60].

В доктрине предприняты попытки дать определение порядка заключения договора. С.В. Герасимовский считает, что «порядок заключения договора – это предусмотренные правовыми нормами последовательность и способы оформления договорных отношений, а способом является определенного рода действия, с помощью которых достигается взаимосогласованность воли сторон» [9, с. 121]. Е.Е. Шевченко рассматривает порядок заключения договора как «определенную правовыми нормами юридико-логическую последовательность стадий установления гражданских прав и обязанностей, совершенных на основе согласованных действий лиц, обращенных навстречу друг другу и выраженных в различных способах согласования содержания договора» [77, с. 90].

В других источниках речь идет о нормативно закрепленных взаимных действиях сторон, обращенные к другой стороне, направлены на установление

договорных отношений и определение содержания договорного обязательства [72]. Этот подход кажется более лаконичным и более удачным.

М.Ф. Казанцев отмечает, что «договор заключается с помощью определенных действий сторон договора, нормативно квалифицированных способами заключения договора. При этом под способами заключения договора предлагается понимать нормативно урегулированную систему осуществления субъектами действий, через которые достигается свободное и взаимное согласование воли сторон договора» [25, с. 40]. По нашему мнению, понятие «способ» неуместно рассматривать относительно общего порядка заключения договора, поскольку он предусматривает только один способ заключения договора (ст. 432 ГК РФ). Следовательно, способ и порядок заключения договора совпадают, если речь идет о классических договорных правоотношениях. Специальный же порядок предусматривает заключение договоров, имеющих свои особенности, зависящие от способов заключения договора (заключение договора в обязательном порядке, с согласия третьих лиц, на торгах, на бирже, по решению суда).

Заключение договора представляет собой последовательную цепочку взаимосвязанных процедурных шагов, каждый из которых имеет исключительно важное значение для обеспечения полноты и правильности проведения столь значимого юридического мероприятия. Первостепенное значение имеет выработка взаимопонимания между сторонами, участвующими в предстоящей сделке, путем всестороннего обсуждения и согласования всех существенных аспектов будущих взаимоотношений в рамках заключаемого договора, что обеспечивает наличие консенсуса как необходимой правовой основы для достижения соглашения. Затем необходимым образом является юридическое оформление достигнутых договоренностей в форме четко структурированного правового документа, что позволяет придать соглашению статус правомочного акта, т.е. осуществить сам процесс заключения сделки в предусмотренном законодательством порядке. Хронологически это выглядит следующим образом:

«преддоговорные контакты сторон (переговоры), оферта, рассмотрение оферты, акцепт оферты» [2, с. 66].

При этом стадии оферты и акцепта являются обязательными во всех случаях. Стадия переговоров по общему правилу является факультативной и используется по усмотрению сторон. Статья 2.15. Принципов УНИДРУА также предусматривает, что сторона свободна проводить переговоры и не несет ответственности за недостижение соглашения. Однако сторона, которая ведет или прерывает переговоры недобросовестно, ответственна за ущерб, причиненный другой стороне. Недобросовестное, в частности, является вступление стороной в переговоры или их продление при отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной. В таком случае другая сторона не должна раскрывать эту информацию и не использовать ее для своих собственных целей независимо от того, будет ли заключен договор. Средства правовой защиты за нарушение этой обязанности могут содержать компенсацию за упущенную выгоду и возврат полученного от другой стороны.

До недавнего времени в нормативном акте, регулирующем гражданско-правовые отношения в Российской Федерации и являющемся основополагающим источником для данной области права – Гражданском кодексе РФ, отсутствовали четко сформулированные положения, посвященные детальному порядку и процедуре ведения переговорного процесса между заинтересованными лицами по вопросам будущего заключения ими гражданско-правового договора, а также отсутствовали конкретные нормы, регламентирующие ответственность сторон в случае выявления неэтичного и нечестного характера взаимодействия на данной важной предварительной стадии будущих договорных отношений. Следовательно, все юридически значимые аспекты, связанные с периодом обсуждения условий планируемой сделки и возникновения предварительных договоренностей между участниками, подлежали правовой регламентации исключительно посредством общих положений того же Гражданского кодекса

РФ, в силу отсутствия специальных законодательных актов, непосредственно посвященных данному этапу заключения юридически значимых договоров [73, с. 116]. Однако такая норма (ст. 434.1 ГК РФ) была введена в ГК РФ в 2015, где закреплены положения, аналогичные выше рассмотренным (статья 2.15. Принципов УНИДРУА).

Специальное юридическое регулирование переговорного процесса, направленного на формирование соответствующего договорного соглашения, следует оценить как позитивную инициативу. Это объясняется тем, что в нынешнее время актуальным вопросом выступает определение правовой природы и статуса различных меморандумов, протоколов и иных документов, именуемых как меморандумы о взаимопонимании и взаимораспознавании, протоколы о намерениях, интенциях и интенциях, кои нередко фигурируют в ходе переговорных процессов, касающихся заключения значимых соглашений и конвенций. В литературе, в зависимости от критериев разделения, выделяются разные способы заключения договоров.

Следует отметить, что формализованные правила гражданского законодательства регламентируют процедуру заключения только письменных договоров, а в отношении устных договоренностей особых требований не предъявляется. Как указано в п. 1 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 г. № 49 заключить договор в письменной форме можно различными способами:

- путем принятия (акцепта) одной стороной предложения заключить договор (оферты) другой стороны (п. 2 ст. 432 ГК РФ);
- путем совместной разработки и согласования условий договора;
- через портал Госуслуг, если на нем такая возможность технически реализована (п. «о» п. 1 Положения о едином портале Госуслуг, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 24.10.2011 г. № 861);
- иным способом, свидетельствующим о том, что стороны хотят заключить договор (п. 2 ст. 158, п. 3 ст. 432 ГК РФ) [24].

Но вне зависимости от указанных способов сама процедура заключения

договора предусматривает две стадии – оферту и акцепт. «Согласно характеру формирования волеизъявления, выделяют конкурентный и неконкурентный. По способу согласования содержания договора: общий, специальный и судебный. По мере свободы волеизъявления: способ, при котором договоры заключаются на основе свободного волеизъявления или в обязательном порядке» [33, с. 73].

Общий порядок заключения договора урегулирован Главой 28 «Заключение договора» ГК РФ (ст. ст. 432-449.1). Согласно п. 2 ст. 432 ГК РФ «договор заключается путем предложения одной стороны заключить договор (оферты) и принятие предложения (акцепта) другой стороной. Таким образом, общий порядок заключения договора предусматривает две стадии: оферту и акцепт, общепризнанные в доктрине. Хотя некоторые авторы рассматривают не две, а три стадии: отправку оферты; акцепт; получение акцепта оферентом. Третью стадию предлагается выделять для случаев заключения договоров между отсутствующими» [21, с. 59]. По нашему мнению, получение акцепта так же, как и получение оферты, следует рассматривать как субстадии соответствующих стадий заключения договора. Так получение оферты ее адресатом будет субстадией стадии оферты, а получение акцепта оферентом будет субстадией стадии акцепта.

Правовая природа порядка заключения договора состоит в признании его процессом формирования воли и ее фиксации в условиях договора как соглашения. В литературе «соглашение рассматривается как общий волевой акт (волеизъявление) или же как согласованная воля сторон» [21, с. 62]. С позиций общей теории права специфика договора состоит в том, что «он выражает не единоличное или единое (слитое) волеизъявление, а определенную множественность обособленных волеизъявлений, которые и согласовываются в договорном акте» [21, с. 65].

Следовательно, «соглашение состоит из встречно направленных и взаимосогласованных волеизъявлений контрагентов. По общему правилу, такая направленность носит взаимопротивоположный характер. Так, если

один человек желает продать земельный участок, то соглашения можно достичь только с тем лицом, которое желает его купить. Воля и волеизъявление направлены на достижение взаимоположного правового результата: у одной стороны это прекращение права собственности и получение денежных средств, у другой – возникновение права собственности и лишение определенной суммы денежных средств. Исключения из общего правила являются договоры простого товарищества (договор о совместной деятельности, договор о сотрудничестве) и договоры, в которых волеизъявление сторон не имеет встречного и взаимоположного характера. Напротив, оно имеет единственную направленность на достижение общей цели» [30, с. 112].

Для того, чтобы понять правовую природу соглашения, необходимо проанализировать категории свободы и волеизъявления. Воля – это внутренняя направленность, желание каждого из участников соглашения. Эта категория является объектом исследования не только юристов, но и психологов. По мнению О.В. Зайцева, воля – это «психическое регулирование поведения, заключающееся в детерминированном и мотивированном желании достичь поставленной цели в выборе решений, разработке путей, средств и применении усилий для их осуществления» [20, с. 124]. Так, Е.А. Крашенинников пишет, что «заключая договор, его участники, с одной стороны, согласовывают свои интересы, а с другой – вынуждены самоограничивать себя, с тем чтобы достичь желаемого результата – заключить договор» [33, с. 74].

Волеизъявление – это «внешнее выражение воли, оно должно формироваться свободно, без давления со стороны контрагентов или третьих лиц. Без согласования воли как внутренней стороны соглашения невозможно и волеизъявление как форма внешнего выражения воли» [2, с. 72].

Прежде чем прийти к соглашению, стороне необходимо определить природу своих потребностей – как материального, так и нематериального характера, – и исследовать возможности возможного контрагента, способного

удовлетворить их. Именно желание каждой из сторон устранить свои потребности и составляет волевою основу грядущего соглашения. Потребность определяется как известное стремление к чему-либо, но при этом она тесно связана с понятием интереса несмотря на то, что последний представляет собой не саму потребность в её чистом виде, а лишь определённое на неё направленное стремление. «Соотношение интереса и потребности состоит в том, что потребность – это определенное взаимодействие организма человека с внешним материальным миром, характеризующееся физической зависимостью и характерное как для человека, так и для животного. Интерес же представляет собой потребность, характерную для человека как для социального субъекта, то есть потребность, имеющую социальный характер. Потребность рождает интерес, становится его содержанием. Сформировавшийся интерес означает конкретизацию потребности, то есть завершение процесса прохождения потребности через сознание субъекта и нацеленность субъекта на определенное благо (имущественное или неимущественное). Итак, потребность первична относительно интереса» [3, с. 98].

Под «охраняемым законом интересом» в логически смысловой связи с понятием «право» следует понимать как «стремление к пользованию конкретным материальным и/или нематериальным благом, являющееся самостоятельным объектом судебной защиты и других средств правовой охраны с целью удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей, не противоречащих Конституции и законам РФ, общественным интересам, справедливости, добросовестности, разумности и другим общеправовым устоям» [11, с. 301]. Воля человеческая выступает предпосылкой возникновения правоотношений, ибо любое юридически значимое действие совершается вследствие проявления волевого решения субъекта. Законодатель закрепляет данный постулат в нормативных положениях. Так, договоры, затронутые пороками воли, могут быть признаны недействительными несмотря на формальную правомочность волеизъявления

(ст.ст. 177-179 Гражданского Кодекса Российской Федерации). При этом на признание договора недействительным могут повлиять и дефекты самого волеизъявления. Следовательно, упрощённо абсолютизировать значимость либо самой воли, либо формы её выражения в виде волеизъявления является несостоятельным подходом с точки зрения требований законодательства. В то же время нельзя отрицать тот факт, что «волеизъявление получило в законодательстве более широкое урегулирование, поскольку имеет объективное выражение во всех его проявлениях и формах при заключении и исполнении договора. Например, при толковании содержания сделки суд выясняет намерения сторон (волю) только в том случае, если акт волеизъявления сторон не позволяет выяснить его содержание» [1, с. 198].

Судебная практика свидетельствует, что при решении дела в равной степени учитывается как воля стороны, так и ее внешнее проявление. Поэтому наиболее приемлемой кажется третья позиция – в договоре решающее значение имеет единство воли и волеизъявления.

1.2 Оферта как предложение стороны заключить договор

Традиционно в теории гражданского права различаются два типологических варианта заключения договора, а именно: договор, заключаемый между лицами, непосредственно встречающимися при обсуждении условий соглашения (т.н. «присутствующие» стороны), и договор, заключаемый путем взаимодействия «отсутствующих» друг от друга субъектов права. При обоих вариантах выделяется общая последовательность этапов установления соглашения, включающая в себя: оферту и акцепт приема оферты. Поэтому, как представляется, порядок заключения договора между «присутствующими» «не требует детального правового регулирования. Заключение договора между «отсутствующими» сторонами значит наличие разницы во времени между волеизъявлениями сторон» [16, с. 91]. Правовое регулирование такого порядка заключения договора предусматривает

решение целого ряда вопросов, в частности, и тех, которые касаются непосредственно оферты.

Прежде всего, выясним характерные признаки и правовую природу оферты. Согласно п. 1 ст. 435 ГК РФ оферта – это адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение, т.е. оферта – это предложение заключить договор.

В соответствии с п. 1, 7 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 г. № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора» оферта представляет собой предложение заключить договор, которое должно содержать существенные условия договора, а также выражать намерение лица, сделавшего предложение (оферента), считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение [40].

Оферта имеет место тогда, когда «предложение о заключении договора является настолько определенным по содержанию, что договор может состояться через простое волеизъявление адресата о согласии без каких-либо дополнений. Для признания предложения офертой оно должно включать в себя все содержание будущего договора, так чтобы для его заключения требовался лишь ответ – да» [5, с. 19]. Оферту может сделать каждая из сторон будущего договора, она должна содержать существенные условия договора и выражать намерение лица, сделавшего его, считать себя обязанным в случае его принятия. С учетом этого можно выделить следующие признаки оферты:

– «оферта должна быть достаточно выраженной. Выраженность оферты предполагает, что из ее содержания адресат может сделать правильный вывод о воле оферента. Любая неопределенность, в частности относительно правовой природы будущего договора, не дает права называть предложение офертой;

– статья 435 ГК РФ предполагает, что оферта включает существенные условия договора. Отсутствие в предложении обычных или случайных условий не влияет на признание его офертой;

– оферта должна выражать намерение лица, которое выступает с предложением, считать себя заключившим договор на условиях, указанных в договоре с адресатом в случае, если последний примет предложение. Предложение должно свидетельствовать об окончательном решении оферента заключить договор. Данное требование позволяет отграничить оферту от переговоров, которые имеют целью уточнить намерения адресата;

– оферта должна иметь конкретного адресата или адресатов (адресность оферты). По этому поводу в литературе высказано два подхода. Сторонники первого, с которыми следует согласиться, считают, что предложение не может рассматриваться как оферта, если в ней не установлен один из существенных элементов договора – его сторона. Другие авторы считают, что офертой можно признать и предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, если из нее вытекает намерение оферента заключить договор с любым лицом. Во втором случае, представляется, речь идет не об обычной оферте, а о публичной» [2, с. 80].

Рассматривая предложение о заключении договора, следует иметь в виду, что при отсутствии хотя бы одного из установленных четырех признаков оферты такое не может рассматриваться в качестве самостоятельного предложения, а лишь как приглашение к формализации оферты. Обращаясь к юридической природе оферты как правового института, стоит отметить, что на протяжении длительного времени в научной литературе продолжается дискуссия о возможности рассматривать оферту, равно как и акцепт, в качестве односторонних сделок или же исключительно как составные элементы двусторонней сделки в виде заключаемого договора.

По мнению М.Ю. Козловой «оферта является односторонней сделкой, что предоставляет другому контрагенту определенное субъективное право» [30, с. 98]. Однако, господствующей является точка зрения, согласно которой

оферта, как и акцепт, не являются сделкам. Это только элементы многосторонней сделки – договора.

Известно высказывание по этому поводу А.А. Красавчикова о том, что «договор не является юридической суммой односторонних волеизъявлений, односторонних актов, односторонних сделок и, тем более, односторонних соглашений» [32, с. 111]. В литературе высказаны две основные позиции относительно момента, с которого оферент становится связанным своим предложением, в связи с чем сформулированы теории «получения» и «отправления». Сторонники теории «получения» связывают момент возникновения обязательства оферента с моментом получения оферты адресатом. Другие авторы считают, что таким моментом является момент отправления оферты (теория «отправления»). Анализ норм Гражданского кодекса РФ позволяет сделать вывод о законодательном закреплении теории «получения». В силу п.2 ст. 435 ГК РФ оферта связывает направившее ее лицо с момента ее получения адресатом. Если извещение об отзыве оферты поступило ранее или одновременно с самой офертой, оферта считается не полученной. Таким образом, «с момента получения оферты ее адресатом по российскому законодательству оферент становится связанным своим предложением, а оферта не может быть отозвана. Именно в этом состоят правовые последствия оферты. Именно поэтому оферент должен сопоставлять свои действия с их возможными юридическими последствиями, которые могут быть вызваны акцептом его оферты» [74, с. 81].

Предложение о заключении договора, составляющее оферту, может быть оформлено как в устной, так и в письменной форме, а равно путём совершения конклюдентных действий. Устная форма оферты применима в случае непосредственного общения сторон, в том числе с применением телефонной, видеотелефонной (Skype) и иных средств связи. Письменную форму оферты может представлять проект договора или иной документ, передаваемый почтовым, электронным или факсимильным способом либо посредством телеграфной связи.

По мнению Л.А. Чеговадзе, «оферта в случае заключения договора, требующего нотариального удостоверения может быть выражена только в виде проекта в договора на нотариальном бланке, подписанном оферентом» [75, с. 450]. Намерение сторон заключить договорное соглашение может также следовать из их объективных, ощутимых для других лиц действий, выраженных в конклюдентной, подразумеваемой форме. Одним из примеров может служить подача наземного средства коллективного пассажирского транспорта на конечную остановку маршрута, что можно рассматривать как предложение о заключении договора перевозки при предварительно зафиксированных для всех тарифных и маршрутных условиях поездки или же визуальными отражёнными на транспортном средстве соответствующим образом.

Очевидно, конклюдентной формой предложения о заключении договора розничной купли-продажи товара выступает размещение последнего в местах розничной торговли. Следовательно, возможность юридического оформления соглашения посредством безмолвного, но однозначно понятного всеми сторонами поведения представляется допустимой при условии чёткого выражения всех существенных его условий. В то же время, осуществление оферты исключительно посредством молчаливого бездействия при отсутствии каких-либо сопутствующих действий выглядит маловероятным, поскольку такое поведение не обеспечивает другим лицам достоверного уведомления о намерении стороны заключить договорное соглашение.

Хотя, по мнению С.А. Денисова такая оферта возможна. Как пример, он пишет об оферте «в виде молчания со стороны арендодателя после окончания срока договора аренды в случае, если арендатор продолжает пользоваться имуществом при отсутствии возражений со стороны арендодателя» [15, с. 246]. Однако, в данном случае молчание арендодателя нельзя рассматривать как оферту, поскольку между сторонами уже существуют договорные отношения. Реклама и иные предложения, адресованные неопределённому кругу лиц, рассматриваются как приглашение делать оферты, если иное прямо не указано в предложении.

Оферту можно адресовать и неопределенному кругу лиц с тем, чтобы она вступила в силу по отношению к каждому, кто ее примет в пределах указанного оферентом срока или до тех пор, пока она им поддерживается. Такая оферта именуется публичной офертой.

Допустимость публичной оферты закреплена в ст. 437 ГК РФ, согласно которой содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется, признается офертой (публичная оферта). Выставление товара, демонстрация его образцов или предоставление сведений о товаре (описаний, каталогов, фотоснимков) в местах его продажи является публичным предложением заключить договор независимо от того указана цена и иные существенные условия договора купли-продажи, кроме случаев, когда продавец явно определил, что соответствующий товар не предназначен для продажи.

Анализ указанной статьи дает основания выделить следующие признаки публичной оферты:

- «она обращена к неопределенному кругу лиц;
- из этого предложения усматривается воля оферента заключить договор;
- ее предметом может быть только товар, а работы и услуги – не могут;
- по общему правилу, она должна содержать все существенные условия договора» [2, с. 89].

Исключением является выставление товара, демонстрация его образцов или предоставление сведений о товаре (описаний, каталогов, фотоснимков и т.п.) в местах его продажи. В таком случае указание цены и других обязательных условий не требуется. Публичная оферта отличается от обычной. Во-первых, «она должна быть адресована не конкретному лицу, а неопределенному кругу лиц. Во-вторых, наличие существенных условий не является обязательным. Несмотря на различия, правовые последствия обычной и публичной оферты совпадают» [51, с. 41].

Актуальным является вопрос об отграничении публичной оферты от рекламы и иных приглашений делать предложения чтобы заключить договор. В дореволюционной России такие приглашения называли торговой офертой и она не имела признаков оферты юридической. Юридическую оферту, писал В.И. Синайский, «следует отличать от оферты торговой, без обязательной силы. Разница между ними сводится к тому, что принятие торговой оферты не влечет заключения договора, например, при передаче преysкурантов клиентам» [68]. Дореволюционное российское законодательство не закрепляло чётких критериев разграничения юридически обязывающей оферты и не носящей обязательного характера торговой заявки. В отличие от этого, как подчёркивает указанный автор, Швейцарский гражданский кодекс всегда предусматривал обязательный характер любой торговой оферты. В частности, общее правило закрепляло, что выставление товара с указанием цены следует рассматривать как предложение о заключении сделки. Таким образом, страны имели расходящиеся подходы – если российское законодательство не устанавливало чётких критериев разграничения, то швейцарское право в любом случае придавало таким заявкам обязывающий характер.

М.И. Брагинский пишет, что «при публичной оферте определенность предложения во взаимоотношениях сторон зависит от характера предложения, а, следовательно, снять неопределенность должен тот, кто обращается с предложением. Если он желает выступить с офертой, ему необходимо прямо выразить это в предложении, не принуждая другую сторону догадываться, что следует понимать под соответствующим сообщением» [6, с. 651]. Такую же позицию занимает российский законодатель. В силу п.1 ст.437 ГК РФ, реклама и иные предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, рассматриваются как приглашение делать оферты, если иное прямо не указано в предложении. С учетом этого можно выделить признаки, отличающие рекламу от оферты:

- «обращенность к неопределенному кругу лиц;

- отсутствие существенных условий договора;
- отсутствие намерения рекламодача заключить договор;
- информирование о наличии определенных товаров, работ, услуг»

[20, с. 11].

Если же реклама содержит существенные условия договора и выражает намерение рекламодача заключить договор, то она приобретает черты публичной оферты. Как пример, можно привести рекламу товаров в телемагазине с указанием цены, качественных характеристик товара и сроков его доставки. Рассматривая юридическую природу сложного многоступенчатого процесса проведения торгов на публичном аукционе, следует отметить, что однократные высказывания, заявления или предложения, делаемые отдельными физическими и юридическими лицами – участниками данного мероприятия в рамках его проведения по поводу приобретения тех или иных продаваемых на аукционе лотов, не могут рассматриваться в качестве юридически значимых оферт, направленных непосредственно аукционисту как организатору торгов.

В свою очередь, сам факт объявления или оглашения аукционистом начала проведения торгов по продаже конкретных лотов также вряд ли возможно квалифицировать исключительно как предложение о заключении соответствующих договоров купли-продажи, а больше соответствует пониманию как приглашения потенциальных участников представить в дальнейшем более конкретные юридически значимые предложения путем предложения определенных цен. Именно каждое последующее предложение конкретной цены за тот или иной лот со стороны участников в рамках самого процесса торгов и необходимо трактовать именно как оферту, которая может быть принята аукционистом посредством молотка. При этом победитель аукциона не вправе автоматически потребовать навязанного заключения соответствующего договора купли-продажи, поскольку сами торги лишь направлены на достижение в итоге такого обязывающего соглашения, а все сопутствующие ему организационные и юридические процедуры, как

правило, оформляются отдельными договорами уже после завершения самой процедуры аукциона. Следовательно, момент перехода права собственности на приобретенный лот не связан напрямую с моментом удара молотка, а наступает лишь после полного оформления всех юридических процедур по заключенному договору купли-продажи и фактической передачи вещи покупателю.

Учитывая п.3 ст. 435 ГК РФ, если извещение об отзыве оферты поступило ранее или одновременно с самой офертой, оферта считается не полученной. Полученная же адресатом оферта не может быть отозвана в течение срока, установленного для ее акцепта, если иное не оговорено в самой оферте либо не вытекает из существа предложения или обстановки, в которой оно было сделано (ст.436 ГК РФ). Таким образом, в соответствии с общим правилом ст. 436 ГК РФ, оферта после ее получения адресатом является безотзывной.

Важным аспектом при рассмотрении оферты как правового института является вопрос о соотношении формы и способа её отзыва по сравнению с формой и способом направления самой оферты, а именно совпадают ли они между собой. Законодательство молчит по данному вопросу, однако представляется, что форма и способ отзыва оферты не обязательно должны совпадать с формой и способом её первоначальной трансляции. Так, отзыв оферты, сформулированной и направленной в письменном виде, может быть осуществлён и устно, например посредством телефонного разговора, не требуя при этом её письменной формы. Формальное равенство этих параметров не представляется обязательным по закону.

Напротив, устная оферта может быть отозвана путем направления соответствующего письма. В любом случае оференту самому следует выбирать такой способ отзыва, который позволяет сделать это в кратчайшие сроки и дает ему уверенность в получении уведомления адресатом оферты. Поэтому не совсем удачным представляется отзыв устной оферты письмом.

Лучшим способом является непосредственное сообщение при встрече или по телефону.

Среди других оснований прекращения действия оферты, наряду с ее отзывом, следует выделить: отклонение оферты; истечение срока, предоставленного для акцепта; акцепт, в том числе и на иных условиях, смерть оферента, лишение или ограничение его в дееспособности, прекращение юридического лица – оферента. Интересен вопрос о возможности возмещения ущерба при отзыве оферты. По нашему мнению, в данном случае убытки возмещаться не должны, однако оферент обязан компенсировать адресату оферты расходы, связанные с рассмотрением оферты.

Таким образом, офертой является достаточно определенное предложение заключить договор, адресованный конкретному адресату, содержащему все его существенные условия и выражает намерение лица, сделавшего его, считать себя обязанным в случае его принятия. Оферта не является сделкой.

В соответствии с теорией вручения, оферент принимает на себя обязательство вследствие получения его предложения адресатом. Законодательство Российской Федерации устанавливает, что после доставки до адресата оферта приобретает неотзываемый характер.

С учетом специфики каждой конкретной ситуации, предложение о заключении договорных отношений может быть представлено адресату предложения в виде как устного высказывания воли, так и письменного документа, содержащего соответствующие условия, либо через осуществление последовательных действий, однозначно выражающих намерение заключить соглашение. Как правило, используемая форма оферты должна соответствовать будущей форме оформления самого договора, однако данное соответствие не всегда является обязательным.

Вместе с тем законодатель не закрепляет требования об обязательном тождестве формы и способа выражения отзыва ранее сформулированной и направленной оферты с первоначальными параметрами ее трансляции

адресату. Следовательно, отзыв оферты вполне допускается осуществлять с применением иных, нежели первоначально использованных, параметров ее представления. Данный подход объясняется тем, что для отзыва оферты критично донесение до адресата уведомления об изъятии инициатором воли не считаться данным предложением, но не строгое соблюдение ранее использованной формы ее выражения.

Публичная оферта отличается от обычной, однако их правовые последствия совпадают. Реклама, содержащая существенные условия договора и выражающая намерение рекламодателя заключить договор, приобретает черты публичной оферты.

Оферта теряет силу после ее отзыва, в случае отклонения, по истечении срока, предоставленного для акцепта и в случае акцепта, в том числе и на других условиях; смерти оферента, лишения или ограничения его в дееспособности; прекращения юридического лица – оферента.

1.3 Акцепт как согласие заключить договор

Согласно п.4 ст.432 ГК РФ договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной. Именно акцепт имеет решающее значение в оформлении договорных отношений.

Рассмотрение правовой природы акцепта в рамках договорного регулирования предполагает комплексную организацию ряда дискуссионных моментов. В частности, необходимо определить вопросы о форме выражения акцепта, возможности его отзыва, квалификации согласия на заключение договора с иными условиями, целесообразности информирования оферента об акцепте посредством действий, момента считать договор заключённым. «Юридическая природа акцепта содержит в себе ряд тонких нюансов, связанных с моментом его выражения, формой, возможностью изменения условий и отзыва, а также временными рамками, в пределах которых можно

считать договор заключённым на основе данного института. Подлежат детальной проработке и уточнению в законодательстве» [28, с. 96].

Акцептом признается ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии (ст. 438 ГК РФ). В соответствии с п. 1, 12 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 г. № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора» акцепт представляет собой «принятие предложения заключить договор, которое должно прямо выражать согласие направившего его лица на заключение договора на предложенных в оферте условиях» [40].

Ответ адресата предложения оферты о заключении договора может рассматриваться в качестве безоговорочного согласия (акцепта) на такое предложение лишь в том случае, если он соответствует определённым юридически значимым признакам. Во-первых, данный ответ необходимо однозначно трактовать как выражение полного и безусловного согласия с конкретными условиями, прописанными в поступившем предложении стороны-инициатора. При этом не стоит рассматривать в качестве акцепта ответы-уведомления, касающиеся лишь поступления предложения или проявления заинтересованности в его рассмотрении. Во-вторых, акцепт должен подразумевать безусловное согласие со всем объёмом и содержанием первоначальной оферты без внесения каких-либо изменений, дополнений, уточнений или исключений в её первоначально заявленные условия. В противном случае ответ необходимо трактовать не как акцепт, а как отказ от оферты и новое самостоятельное предложение, что может привести к срыву переговорного процесса по данному вопросу. (ст. 443 ГК РФ).

В-третьих, ответ должен быть безусловным. Это означает, что «акцепт не может быть поставлен в зависимость от действий оферента или адресата оферты, которые они должны совершить до заключения договора. Например, не является акцептом ответ адресата оферты, в которой он указывает о ее принятии при условии исполнения оферентом определенных действий

независимо от того, связаны они или нет с заключаемым договором» [77, с. 114].

Указанные требования распространяются на любой акцепт независимо от того, в какой форме он выражен.

Договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта (пункт 1 статьи 433 ГК РФ).

Законодательством предусмотрены различные правила для оферт, в которых указан и не указан срок для ответа. Так, когда в оферте определен срок для акцепта, договор считается заключенным, если акцепт получен лицом, направившим оферту, в пределах указанного в ней срока (ст. 440 ГК РФ).

Возможность совершения акцепта в форме конклюдентных действий, предусмотрена п.3 ст.438 ГК РФ, согласно которой, Совершение лицом, получившим оферту, в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора (отгрузка товаров, предоставление услуг, выполнение работ, уплата соответствующей суммы) считается акцептом, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или не указано в оферте.

Чтобы конклюдентные действия признали акцептом, необходимо приступить к исполнению договора на условиях оферты и в установленный для ее акцепта срок. В полном объеме условия оферты выполнять не нужно (п. 13 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 № 49).

При составлении договора как единого документа, подписанного обеими сторонами, офертой является проект договора, который был направлен контрагенту. Подписанный контрагентом проект договора является согласием заключить договор, то есть акцептом.

Подписание единого документа является наиболее распространенным способ заключения договора, так как позволяет сторонам согласовать условия соглашения. При этом каждый экземпляр такого договора будет иметь одинаковую юридическую силу.

В некоторых случаях гражданское законодательство устанавливает императивные нормы относительно заключения единого согласованного договора, так как в противном случае соглашение будет являться недействительным. Например, договора продажи недвижимости, аренды здания или сооружения (п. 4 ст. 434, ст. 550, п. 1 ст. 651 ГК РФ).

Как разъяснено в пункте 58 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 6, Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации № 8 от 01.07.1996 г. «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» при разрешении преддоговорных споров, а также споров, связанных с исполнением обязательств, необходимо иметь в виду, что акцептом, наряду с ответом о полном и безоговорочном принятии условий оферты, признается совершение лицом, получившим оферту, в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором (пункт 3 статьи 438). Следует учитывать, что для признания соответствующих действий адресата оферты акцептом Кодекс не требует выполнения условий оферты в полном объеме. В этих целях для квалификации указанных действий в качестве акцепта достаточно, чтобы лицо, получившее оферту (в том числе проект договора), приступило к ее исполнению на условиях, указанных в оферте и в установленный для ее акцепта срок.

К примеру, рассматривая спор ООО «Модуль», обратившегося с иском к ООО «Азимут-Регион», о взыскании суммы предварительной оплаты за непоставленный товар, суд установил, что на основании счета № 179 от 02.10.2020, выставленного ООО «Азимут-Регион», ООО «Модуль» произвело предоплату в сумме 7000 руб. за поставку форменных изделий. Поскольку ответчик не исполнил обязательство по поставке означенного товара, истец направил последнему претензию с требованием о возврате суммы

предварительной оплаты, которая оставлена ООО «Азимут-Регион» без удовлетворения.

Указанные выше действия ООО «Азимут-Регион» по направлению счета № 179 от 02.10.2020 соответствуют понятию оферты, сформулированному в статье 435 ГК РФ, поскольку были достаточно определенными и выражали намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение. При таких обстоятельствах, суд полагает, что между сторонами был заключен договор купли-продажи форменных изделий, на условиях, указанных в счете № 179 от 02.10.2020 г. по правилам пункта 3 статьи 438 ГК РФ.

С учетом вышеизложенного, суд полагает установленным, что между сторонами возникло обязательство, по условиям которого ООО «Азимут-Регион» приняло на себя обязанности по передаче истцу в собственность форменных изделий, а у последнего – обязательство по их оплате [62].

В ряде часто встречающихся в практике поведенческих ситуаций последовательные действия сторон одновременно могут указывать как на намерение одной из них сделать предложение о заключении соглашения (выступать в роли оферты), так и на готовность другой принять такое предложение (проявлять акцепт). В качестве примеров подобных случаев можно привести сделки посредством электронных торговых терминалов или договоры пассажирской перевозки городским общественным транспортом, когда посадка человека в транспортное средство трактуется как выражение согласия на перевоз [71, с. 308].

Вместе с тем письменная форма подтверждения акцепта стороной, получившей изначально предложение, является обязательной в тех случаях, когда на таком требовании настаивает инициатор переговоров либо при отсутствии письменного оформления договора в целом последний признаётся недействительным в соответствии с нормами гражданского права. Во всех остальных ситуациях сторона вправе выразить своё безусловное согласие и

устно, без каких-либо ограничений по применяемой форме, если только её воля остаётся недвусмысленно ясной [34, с. 274].

Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Согласие считается полученным, если она уведомлена оференту устно или доставлена любым способом ему лично, на его коммерческое предприятие или по его почтовому адресу либо, если он не имеет коммерческого предприятия или почтового адреса, на его постоянное место жительства.

Когда в письменной оферте не определен срок для акцепта, договор считается заключенным, если акцепт получен лицом, направившим оферту, до окончания срока, установленного законом или иными правовыми актами, а если такой срок не установлен, – в течение нормально необходимого для этого времени. Когда оферта сделана устно без указания срока для акцепта, договор считается заключенным, если другая сторона немедленно заявила о ее акцепте (ст. 441 ГК РФ).

Таким образом, акцепт – это согласие лица, которому направлена оферта, о принятии предлагаемых условий и о заключении договора между сторонами на этих условиях. До момента акцепта оферты отсутствуют какие-либо правовые последствия, а потому следует говорить только об отзывной оферте. Акцепт является стадией, завершающей формирование договора и, в отличие от оферты, характеризуется возникновением договорных прав и обязанностей у обеих сторон договора. Акцепт как стадия заключения договора начинается с момента отправки (объявления) оферты и заканчивается в момент заключения договора, получения ответа на оферту, или истечением времени, необходимого для представления ответа на оферту. Адресность акцепта не может трактоваться столь широко как адресность оферты, поскольку акцепт может предполагать только четко определенный оферент.

С учетом изложенного сделаем следующие выводы.

Порядок заключения договора – это законодательно определенный

способ действий субъектов договорных правоотношений, направленный на возникновение договорного обязательства и определение его содержания. Порядок и способ заключения договора совпадают, если речь идет о классическом договорном правоотношении (заключение договора в общем порядке). Специальный же порядок предусматривает заключение договоров, имеющих свои особенности, зависящие от способов заключения договора (заключение договора в обязательном порядке, с согласия третьих лиц, на торгах, на бирже, по решению суда и т.п.). Для заключения договора необходимо достижение соглашения по всем существенным его условиям.

Правовая природа порядка заключения договора состоит в признании его процессом формирования воли и ее фиксации в условиях договора как соглашения. Соглашение состоит из встречно направленных и взаимосогласованных волеизъявлений контрагентов. По общему правилу такая направленность носит взаимопротивоположный характер. Решающее значение имеет единство воли и волеизъявления.

Общими стадиями порядка заключения договора являются оферта и акцепт. Офертой является достаточно определенное предложение заключить договор, адресованной конкретному адресату, содержащий все существенные условия и выражает намерение лица, сделавшего его, считать себя связанным в случае его принятия адресатом. Оферта не является сделкой. Оферент становится связан своим предложением в момент его получения адресатом (теория получения). Согласно российскому законодательству, оферта после ее получения адресатом является безотзывной.

Акцептом признается ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии. Ответ адресата оферты признается акцептом при наличии таких признаков. Во-первых, он должен свидетельствовать о принятии предложения. Во-вторых, ответ должен быть полным. В-третьих, ответ должен быть безусловным.

Глава 2 Особенности заключения гражданско-правового договора

2.1 Заключение договора в ходе переговоров. Преддоговорные соглашения

Договор как взаимное соглашение сторон не возникает спонтанно. Его заключению предшествуют фактические контакты и взаимодействие контрагентов, такие как: переписка, переговоры, звонки, – в результате которых происходит обмен информацией, необходимой для создания договорных отношений. Они могут иметь разную продолжительность, но без них заключение договора усматривается невозможным.

Преддоговорный процесс как правовое явление – это «совокупность последовательных действий, направленных на заключение договора, где совокупность действий предполагает единую целенаправленность преддоговорного процесса, последовательность – наличие в нем отдельных этапов (стадий), имеющих относительно самостоятельное правовое значение» [69, с. 41]. Как стадии преддоговорного процесса можно выделить:

- «преддоговорные контакты сторон;
- непосредственное заключение договора;
- приведение договора в надлежащую форму» [69, с. 42].

Договорные стороны иницируют переговоры с целью заключения договора. Однако ожидаемый результат может и не наступить, переговоры могут потерпеть крах из-за изменения факторов, ранее способствовавших «зарождению» деловых отношений. Тогда одна из сторон начинает считать договор безнадежным или считать, что более выгодное соглашение можно заключить с другим контрагентом. До этого момента любой из участников отношений может понести значительные затраты, как временные, так и финансовые. По всей вероятности, подобный результат будет очевиден для обеих сторон, однако, возможны и случаи, когда это станет для одного из контрагентов полной неожиданностью. Еще более сложная ситуация

возникает, когда договор не заключается, или заключаются, но ничтожен из-за недобросовестного ведения переговоров одной из сторон. В первом случае имеют место предпринимательские отношения, предусматривающие риск, во втором – явное нарушение одного из основных принципов частного права, предусматривающего применение такой категории как преддоговорная ответственность [66, с. 52].

Заключение договора является лишь стартовой точкой в целом каскаде тонких предварительных мероприятий и сложных процедурных этапов, без проведения которых перспективная сделка не сможет достичь своей логически завершенной кульминации. Многочисленные подготовительные шаги требуют тщательного планирования и продумывания даже на самых ранних этапах переговорного процесса.

А именно, формальные переговоры в широком смысле охватывают целый спектр предварительных договоренностей: от соглашений о начале диалога и выработке его возможных форматов до меморандумов о взаимопонимании по ключевым условиям будущего контракта. При этом стороны зачастую задолго до подписания основного документа приступают к масштабным организационным преобразованиям, включая реструктуризацию бизнес-процессов, привлечение дополнительных специалистов, научно-исследовательские разработки, подготовку производств и складских помещений, закупку необходимого сырья и комплектующих.

В течение долгого времени ни законом, ни доверием вопросы о процедуре заключения – договора путем переговоров не регулировались. Существовало только требование оферты и акцепта. И тем более речь не шла о возможности введения такой категории, как ответственность за вину при ведении переговоров. Однако во второй половине XIX века в Германии возникла и приобрела бурное развитие доктрина *culpa in contrahendo* («преддоговорная ответственность», автором которой стал Рудольф фон Иеринг, основные идеи которого были полностью поддержаны и развиты правоприменительной практикой и получили законодательное закрепление в

законодательстве [65, с. 120]. Преддоговорные отношения сторон постепенно стали получать нормативное содержание.

Профессор Туринского университета Альберто Мьюзи считает, что заключению любого договора предшествует хотя бы минимальный информационный обмен: «невозможно существование таких соглашений, которым не предшествовал хотя бы минимальный обмен информацией. Яблоко или банан, которыми обмениваются в джунглях две обезьяны, несут в себе определенный набор информации, позволяющий сделке состояться» [78].

Все эти тонкие подготовительные мероприятия имеют ключевое значение для успешной реализации долгосрочного соглашения в будущем и должны быть продуманы на всех этапах масштабных переговоров.

На преддоговорной стадии стороны обычно не связаны никакими письменными соглашениями о порядке заключения договора. Традиционно считалось, что процедура заключения договора неформальна и основывается исключительно на существующих обычаях, установленных в конкретной бизнес-среде. Таким образом, закон первоначально воздерживался от вмешательства в сферу преддоговорных отношений: не налагал никаких обязательств на стороны и не регламентировал процедуру проведения переговоров. Единственной процедурой заключения договора, которая со временем получила законодательное закрепление, была так называемая классическая процедура – предложение оферты и ее акцептование. Что же касается длительного переговорного процесса, предшествующего заключению договора, то этот вопрос оставался неурегулированным.

Такое положение дел основывалось на так называемой «теории риска» («venturesome theory») в преддоговорном процессе, «суть которой состоит в том, что каждая сторона обязана нести риски, связанные с проведением переговоров» [59, с. 48].

В преддоговорных сопредельных отношениях «парадигма вероятностного слагаемого» базируется на трех основополагающих тезисах, каждый из которых посвящен ключевым аспектам данной парадигмы.

Первичный тезис раскрывает суть того, что любое вмешательство третьих лиц или одной из сторон во взаимоотношения двух или нескольких субъектов права, когда они еще не приняли на себя юридически значимых договорных обязательств в силу отсутствия согласованности позиций по всем существенным условиям будущего соглашения, неизбежно ведет к нарушению фундаментального принципа добровольности и самостоятельности принятия решения о заключении договора или отказе от него. Указанный принцип традиционно занимает одно из центральных мест среди иных положений, определяющих правовую природу договорных отношений. Стороны должны быть полностью свободны в выборе контрагента и формулировке условий сделки, не сталкиваясь с принуждением со стороны [18, с. 31].

Свобода заключения договоров предполагает наличие у сторон ряда правовых возможностей, заключающихся в следующем: предоставляется выбор отказаться от подписания предварительно обсуждаемого соглашения, не налагая тем самым юридических обязательств друг на друга на данном этапе; реализуется право самостоятельно определять контрагента будущего договора; осуществляется выбор предмета и цели правового регулирования перспективных договорных отношений; устанавливается форма договора и способ его оформленного подписания; определяется механизм обеспечения исполнения договорных условий; производится самостоятельная конкретизация положений договора и срока его действия; придается ретроактивная сила оформленному договору; осуществляется подписание смешанных договоров; устанавливается размер возможного ущерба от нарушения договора; устанавливаются пределы гражданско-правовой ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение договора; производится выбор права, применимого для разрешения споров; определяется механизм урегулирования договорных конфликтов.

В полном перечне проявлений свободы заключения договоров первостепенное значение имеет предоставленное сторонам право на

свободный выбор, который заключается в правомочии самостоятельного принятия решения – завершить процесс формирования договора. Приняв решение о заключении договора, контрагенты переходят к последовательным этапам его юридического оформления, включая предварительные переговоры и завершающую стадию подписания самого документа. Здесь определяющим является добровольный характер принятого решения и самостоятельность волеизъявления сторон. Указанная индивидуальная свобода, послужившая базисом для данного права, носит относительный характер, поскольку при принятии соответствующего выбора контрагенты должны руководствоваться действующим законодательством. Воплощение закона в таких ситуациях выступает в качестве ограничителя полного проявления свободы заключения договорных соглашений.

Сущность второго состоит в том, что такое ограничение свободы договора заставит стороны подумать дважды, прежде чем вступать в переговоры, а значит, приведет к снижению количества заключенных договоров, что, в свою очередь, может стать фактором замедления экономических процессов. Таким образом, если одна из сторон, выступающая в роли контрагента, производит необоснованный и немотивированный отказ от продолжения предварительных переговоров по определению основных условий и параметров будущей двусторонней конвенции между юридическими и (или) физическими лицами, на такого контрагента возлагается гражданско-правовая ответственность за преждевременный выход из незавершенного процесса предварительного обсуждения, анализа и согласования параметров потенциальной будущей договорной конвенции, что может повлечь для него определенные негативные юридические последствия в соответствии с нормами действующего законодательства. Однако исследователи доказали, что такие новации не только не изменят решения сторон вступать в переговоры, а наоборот, увеличат число заключаемых договоров. Поскольку стороны будут чувствовать себя более комфортно и уверенно, зная о возможности возмещения ущерба в случае

недобросовестного повествования контрагента [50, с. 35].

Третье положение основывается на принципе, согласно которому поведение сторон, которое не подпадает под действие формально установленных норм, является юридически индифферентным (безразличным). Однако тенденции развития современного законодательства заключаются в его трансформации из максимально формализованного в максимально гибкий и восприимчивый к требованиям рынка. Что в полной мере относится и к процедуре заключения договоров. Закон также уделяет больше внимания действиям сторон перед направлением оферты и постепенно приходит к признанию процедур заключения договора, что является альтернативой классической процедуре, таким как заключение договора в ходе переговоров [50, с. 37].

Указанные риски создают субъективно-объективные преграды успешному завершению переговорного процесса по заключению договора. Для их преодоления нужно заблаговременно сделать идеальную модель предстоящих договорных отношений: определить последовательность собственных действий и действий контрагента. Можно предложить приблизительную концептуальную модель будущих возможных договорных взаимоотношений между сторонами, выделив в ней ключевые этапы ее реализации начиная с момента официального заключения самой конвенции и до полного выполнения всех прописанных в ней условий и положений сторонами, указав примерные сроки на каждом этапе; при этом следует детально спрогнозировать все работы и мероприятия, которые должны быть выполнены на отдельных этапах каждой из сторон с указанием необходимых для этого ресурсов, а также предвидеть и проанализировать возможные риски наступления неблагоприятных событий на каждой стадии реализации конвенции. Также целесообразно спрогнозировать положительные результаты и выгоды от успешного выполнения всех пунктов конвенции, такие как налаживание долгосрочного партнерства, повышение деловой репутации, получение прибыли и другие, а также возможные негативные последствия в

случае срыва сроков либо ненадлежащего фулфилмента обязательств по конвенции. При этом следует учесть вероятность наступления форс-мажорных обстоятельств, не зависящих от воли сторон, которые по закону освобождают их от ответственности в случае неисполнения конвенции, если иное прямо не указано в ее тексте. Лишь после того, как сложится ясное представление о будущих договорных отношениях, можно приступать к составлению формулировок условий договора, готовить все необходимые документы и т.д.

Переговоры могут проводиться при непосредственных встречах контрагентов, с помощью использования средств видео-конференц-связи, путем обмена корреспонденцией, электронными письмами, сообщениями.

Согласно российскому гражданскому праву, одним из обязательных требований предъявляемых к ведению переговоров является добросовестность контрагентов. Нельзя предоставлять потенциальному контрагенту недостоверную информацию или умалчивать о важных обстоятельствах (такие действия могут оцениваться как обман), а также неоправданно прекращать переговоры или совершать действия, могущие причинить вред, в том числе раскрывать коммерческую информацию. Такие действия признают недобросовестными, если ответчик не докажет обратное (п. 2, 4 ст. 434.1 ГК РФ, п. 19 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 г. № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» [41]).

Если судебная инстанция, осуществляя рассмотрение имущественного спора, связанного с нарушением условий предварительных переговоров по возможному будущему договору между двумя или несколькими заинтересованными сторонами, на основании предоставленных материалов дела и доказательств придёт к выводу о наличии признаков недобросовестного, вредоносного и ведущего к ущербу поведения одной из сторон на этапе ведения переговорного процесса, такая сторона может быть обязана судом к возмещению убытков и ущерба, которые были причинены

таким поведением другой заинтересованной стороне (пункт 3 статьи 434.1 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Стороны могут заключить соглашение о порядке ведения переговоров. Такое соглашение может конкретизировать требования к добросовестному ведению переговоров, устанавливать порядок распределения расходов на ведение переговоров и иные подобные права и обязанности. Соглашение о порядке ведения переговоров может устанавливать неустойку за нарушение предусмотренных в нем положений. Условия соглашения о порядке ведения переговоров, ограничивающие ответственность за недобросовестные действия сторон соглашения, ничтожны.

С помощью соглашения о ведении переговоров можно:

- «регламентировать переговорный процесс. Например, определить порядок встреч, назначить даты и время, выбрать место;
- установить правила, которые на этом этапе нужно будет соблюдать обоим участникам будущей сделки;
- конкретизировать требования к поведению сторон и определить, в чем состоит добросовестное и недобросовестное поведение;
- распределить расходы на переговорный процесс. Закрепить меры ответственности за нарушение этих правил, в том числе прописать неустойку. Так, контрагента можно обязать платить за неявку на встречу, затягивание с пересылкой документов и т. д. Также неустойку взимают за нарушение конфиденциальности. А если в соглашении о проведении переговоров установили, что они носят эксклюзивный характер, параллельные переговоры с другими лицами сочтут недобросовестным поведением» [49];
- «ввести меры обеспечения – например, потребовать предоставить независимую гарантию на случай утечки (разглашения) конфиденциальных сведений или использования их контрагентом-принципалом в своих целях» [64, с. 469].

Как правило, для целей юридического оформления и документального закрепления достигнутых договорённостей о проведении предварительных

переговоров между двумя и более сторонами используется форма единого письменного соглашения, подлежащего обязательному подписанию всеми сторонами, данный подход в значительной степени позволяет снизить вероятность дальнейшего возникновения правовых споров и разногласий касательно взятых на себя взаимных обязательств сторон на данном этапе будущих договорных отношений. В таком соглашении чётко прописываются все ключевые действия и ответственность каждой из сторон на этапе предварительных переговоров. Однако использование столь формализованного подхода не всегда является обязательным, если законодательство не устанавливает жёстких требований к процедуре оформления такого соглашения либо суть будущей возможной сделки не предполагает наличия столь строгой формы её юридического оформления [45]. Таким образом, преддоговорные контакты сторон по поводу заключения договора можно определить как правоотношения, складывающиеся между потенциальными контрагентами с целью получения информации, необходимой для принятия решения о заключении договора, выборе надежного партнера в будущих договорных отношениях. Примерами таких контактов являются общение с целью проверки надежности потенциального контрагента, анализ его финансового состояния, выбор вида договорных связей.

2.2 Обязательное заключение договора

Особый порядок предполагает заключение договоров, имеющих свои особенности, зависящие от способов заключения договора. Особый порядок заключения договора устанавливается Гражданским кодексом РФ для случаев:

- «когда заключение договора обязательно для стороны, которой направлена оферта;
- когда заключение договора обязательно для стороны, которая направила оферту» [21, с. 221].

То есть лицо обязано заключить договор, только если это предусмотрено законом или если оно добровольно приняло на себя такое обязательство. Примерами заключения договора в обязательном порядке могут служить:

– заключение публичного договора (ст. 426 ГК РФ). Например, магазин не вправе отказать конкретному лицу в продаже товара, имеющегося у него в наличии. Однако отказ в заключении публичного договора возможен, если это допускается законом или нет возможности оказать услугу, продать товар, выполнить работы (п. 3 ст. 426 ГК РФ);

– заключение основного договора на условиях, предусмотренных предварительным договором (ст. 429 ГК РФ);

– заключение договора с лицом, выигравшим торги (ст. 447, п. 5 ст. 448 ГК РФ);

– заключение государственного или муниципального контракта на поставку товаров заказчиком, разместившим заказ (ст. 527 ГК РФ);

– банк получил предложение открыть счет на объявленных им условиях, соответствующих требованиям закона и банковских правил. По общему правилу банк не вправе отказать в открытии счета, совершение операций по которому предусмотрено законом, уставом банка и выданным ему разрешением (лицензией) (п. 2 ст. 846 ГК РФ);

– патентообладатель в течение определенного срока без уважительных причин не использует или недостаточно использует изобретение, полезную модель или промышленный образец, что приводит к недостаточному предложению соответствующих товаров, работ или услуг на рынке. В этом случае патентообладатель по общему правилу обязан заключить лицензионный договор с лицом, которое желает и готово использовать указанные объекты патентных прав на территории России (п. 1 ст. 1362 ГК РФ);

– «акционерное общество выкупает все или часть акций, принадлежащих акционерам – владельцам голосующих акций, по рыночной цене по их требованию в случаях, установленных в ст. 75 Закона об

акционерных обществах (п. 19 Обзора судебной практики по некоторым вопросам применения законодательства о хозяйственных обществах, утв. Президиумом Верховного Суда РФ 25.12.2019 г.)» [45].

Заключение договора в обязательном порядке предусматривается не только Гражданским кодексом РФ, но и другими законами. Например: Федеральный закон от 17.08.1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях» (ст. 8), Федеральный закон от 13.12.1994 г. № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» (п. 7 ст. 3) и др. Так, если контрагент занимает доминирующее положение и у него есть возможность исполнить договор и нет экономических, технологических или правовых оснований для отказа, закон обязывает заключить договор (п.5 ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции [39]). Например, компания, занимающая доминирующее положение на рынке природного газа, не может безосновательно отказать потребителю в заключении договора на поставку газа.

Согласно п. 1 ст. 445 ГК РФ, если стороне, заключение договора для которой обязательно, направлена оферта (проект договора), эта сторона в течение 30 дней с момента получения данного предложения должна направить в УК один из трех документов:

- «извещение о согласии на заключение полученного договора;
- извещение об отказе от заключения полученного договора;
- протокол разногласий на полученный договор или предложение заключить договор на иных условиях с приложением своего проекта. В том случае, когда для заключения направленного проекта договора обязательно направление извещения о согласии, отсутствие одного из вышеперечисленных документов будет считаться отказом от заключения данного договора» [21, с. 223].

Сторона, направившая другой заинтересованной стороне-контрагенту первоначальный рабочий вариант проекта будущего договора либо уведомление письменного характера об окончательном согласии на заключение договора на ранее согласованных и предложенных ею самой

условиях, имеет правовую возможность в одностороннем порядке изменить данное первоначальное решение, для чего должна направить контрагенту официальный документ об отзыве, изменении или аннулировании прежних предложений и уведомлений. При этом такая новая информация, направляемая в виде документа об отзыве, должна фактически поступить адресату-контрагенту не позднее получения им первоначально направленных документов, иначе такой отзыв признаётся юридически недействительным.

Согласно п. 1 ст. 445 ГК РФ сторона, направившая оферту и получившая от стороны, для которой заключение договора обязательно, извещение о ее акцепте на иных условиях (протокол разногласий к проекту договора), вправе передать разногласия, возникшие при заключении договора, на рассмотрение суда в течение 30 дней с момента получения данного извещения либо истечения срока для акцепта. Таким образом, при получении от стороны, для которой заключение договора обязательно протокола разногласий или проекта договора на иных условиях (в ответ на направленный проект договора) сторона, направившая оферту может согласиться с предложенными стороной, для которой заключение договора обязательно условиями или передать возникшие при заключении договора разногласия на рассмотрение суда в течение 30 дней с момента получения соответствующего документа.

В случаях, когда в соответствии с законом заключение договора обязательно для стороны, направившей оферту (проект договора), и ей в течение 30 дней будет направлен протокол разногласий к проекту договора, эта сторона обязана в течение 30 дней с момента получения протокола разногласий известить другую сторону о принятии договора в ее редакции либо об отклонении протокола разногласий. Таким образом, если предложение о заключении договора направляется стороной, для которой заключение договора обязательно в адрес стороны, направившей оферту, действуют иные правила: сторона, направившая оферту обязана либо известить сторону, для которой заключение договора обязательно о согласии на заключение договора, либо направить протокол разногласий в течение 30

дней. Вместе с тем, пассивное бездействие в виде отсутствия какого-либо письменного ответа на полученную официальную оферту о заключении договора в течение всего 30-дневного периода также юридически не может рассматриваться контрагентом в качестве непосредственного согласия на предложенные условия в случае, если для данной стороны заключение такого рода договора является обязательным в соответствии с требованиями действующего законодательства или характером её основной деятельности. При этом сторона, необоснованно уклоняющаяся от заключения договора, должна возместить другой стороне причиненные этим убытки.

Преддоговорный спор может возникнуть в случае, если сторона, для которой заключение такого договора юридически обязательно, не заявляет об отказе от данного намерения прямо и однозначно, но в ходе дальнейших переговоров по выработке конкретного соглашения сторонам не удаётся прийти к обоюдоприемлемому компромиссу и согласовать окончательный вариант всех условий будущего договора. В такой ситуации все имеющиеся разногласия подлежат передаче на рассмотрение в судебном порядке.

Передать разногласия на рассмотрение суда можно в следующих случаях (п. п. 1, 2, 3 ст. 445 ГК РФ):

– «сторона, для которой заключение договора обязательно (например, магазин), на свое предложение заключить договор получила протокол разногласий от контрагента и отклонила его либо не сообщила о результатах его рассмотрения в 30-дневный срок (если не установлен иной срок);

– сторона, для которой заключение договора не обязательно (например, покупатель), на свое предложение заключить договор получила протокол разногласий от контрагента, для которого заключение договора обязательно» [40].

В соответствии с общепринятым нормативным подходом, имеющиеся расхождения в точках зрения и спорные аспекты, возникшие в ходе предварительных переговорных процедур между двумя и более заинтересованными сторонами по поводу возможных условий будущего

договора, могут быть направлены для официального правового разрешения в судебные органы в течение полугодового периода со дня выявления указанных расхождений. По истечении данного срока ранее обозначившиеся расхождения не подлежат дальнейшему юридическому урегулированию через механизмы судопроизводства (п. 2 ст. 446 ГК РФ).

Однако, особые правила установлены для случая, когда протокол разногласий получен от стороны, для которой заключение договора обязательно. В такой ситуации ее контрагент вправе передать разногласия на рассмотрение суда в течение 30 дней со дня получения протокола либо истечения срока для акцепта, если другой срок не установлен законодательством или не согласован сторонами (п. п. 1, 3 ст. 445 ГК РФ). Если одна из сторон обращается в судебную инстанцию с иском в отношении имевших место на стадии преддоговорных переговоров расхождений по истечении 30-дневного периода, установленного законодательством для внесудебного разрешения спора, то суд не имеет достаточных процессуальных оснований для отказа в рассмотрении данного заявления по существу в случае отсутствия возражений со стороны ответчика.

Однако, если с момента возникновения разногласий прошло более шести месяцев, суд откажет в принятии иска на основании п. 2 ст. 446 ГК РФ. Но только в случае, если ответчик по такому иску прямо не выразит согласия на рассмотрение спора судом (п. 41 Постановления Пленума ВС РФ от 25.12.2018 г. № 49) [40].

Если сторона неправомерно уклоняется от заключения договора, ее можно понудить заключить договор в судебном порядке (п. 4 ст. 445 ГК РФ). В этом случае договор будет считаться заключенным на условиях, указанных в решении суда, и уклонявшийся контрагент должен будет исполнить его, даже если они его не вполне устраивают.

Помимо заключения договора от уклоняющейся стороны можно потребовать возместить:

- «убытки, вызванные уклонением от заключения договора (п. 4 ст. 445

ГК РФ);

– неустойку за просрочку заключения договора, если она была предусмотрена соглашением, устанавливающим обязанность заключить договор. В частности, таковая может быть предусмотрена предварительным договором;

– судебные расходы, которые он понес в связи с рассмотрением дела в суде (ст. ст. 101, 110 АПК РФ, ст. ст. 88, 98 ГПК РФ).

В некоторых случаях за уклонение от заключения договора могут привлечь к административной ответственности, например:

– страховщика могут оштрафовать за отказ заключить договор обязательного страхования, в частности ОСАГО (ст. 15.34.1 КоАП РФ);

– лицо, занимающее доминирующее положение на рынке, могут оштрафовать за злоупотребление таким положением, если оно уклоняется от заключения договора при наличии возможности его заключить (п. 5 ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции, ч. 1 ст. 14.31 КоАП РФ)» [29].

Обратим внимание, что отказом от заключения договора по смыслу п. 5 ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции во взаимосвязи с пп. 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ могут признать не только формальный отказ, но и такие действия:

– неоправданное прекращение переговоров о заключении договора в случае, когда другая сторона не могла этого ожидать;

– предложение контрагенту (потребителю) условий, которые он объективно не мог принять, в том числе из-за их явной невыгодности или противоречивости (конструктивный отказ).

Необходимо сначала убедиться в обоснованности и юридической допустимости применения в данной конкретной правовой ситуации меры понуждения, после чего можно будет направить в суд соответствующее требование. Так, понуждение применимо, если одновременно соблюдаются следующие условия:

– заключение договора обязательно для этой стороны;

– имеют место факты, свидетельствующие о ее уклонении от

заключения договора.

Как правило, сторона, которая обязана заключить договор, считается уклонившейся, если, получив оферту, она в установленный срок не предпринимает никаких действий: не акцептует ее и не направляет контрагенту протокол разногласий. Однако и другие обстоятельства могут свидетельствовать об уклонении от заключения договора. Например, в случае заключения договора розничной купли-продажи какого-либо товарного изделия, продавец признаётся уклоняющимся от выполнения возложенных на него обязательств, если он не обеспечивает приобретателю возможности оперативного получения непосредственно в месте совершения сделки всей имеющейся существенной информации, характеризующей приобретаемый товар, его технические характеристики и потребительские свойства (пункт 3 статьи 495 ГК РФ).

Вместе с тем, недопустимо принудительное вмешательство административными или судебными методами с целью формального заключения договора в том случае, если между сторонами уже фактически имел место акцепт предоставленной оферты со стороны всех её существенных условий - так как после такого акцепта такой договор с юридической точки зрения считается уже оформленным (пункт 1 статьи 433 ГК РФ).

Принудительное применение мер по принуждению к заключению договора возможно исключительно на основе вынесенного судом решения, которое принимается в ходе рассмотрения данного конкретного дела. «Такой иск подлежит удовлетворению при условии доказательства наличия у ответчика юридической обязанности оформить соответствующую договорную сделку в рамках гражданско-правовых отношений сторон, в противном же случае данный иск, направленный на принудительное заключение договора подлежит отклонению по существу. При этом, если в ходе судебного разбирательства стороны придут к взаимосогласованному решению о передаче всех имеющихся между ними взаимных претензий на рассмотрение и разрешение суду, то отказ в удовлетворении ранее заявленных

в суд требований не последует. В этой ситуации суд обязан рассмотреть и принять соответствующее процессуальное решение в отношении переданных на его рассмотрение взаимных претензий сторон» [40].

Крайне важно строгое следование установленным нормами закона срокам для направления в судебные органы предъявления требования о применении принудительных мер по принуждению к заключению договора. Как правило, это должно осуществляться в рамках общего трехлетнего периода исковой давности, установленного статьей 196 Гражданского кодекса Российской Федерации. Проведение переговоров с целью достижения взаимопонимания относительно основного соглашения по урегулированию возникших расхождений мнений не является достаточным основанием для изменения исходной точки отсчета установленного срока подачи соответствующего иска (п. 27 Постановления Пленума ВС РФ от 25.12.2018 г. № 49).

В случае если суд удовлетворяет такой иск о применении принудительных мер к заключению договора, такой договор считается оформленным на условиях, непосредственно указанных в судебном решении. При рассмотрении спора о принуждении к заключению основного договора суд имеет право указать в своём решении иную дату его заключения с учётом условий договора и позиций сторон (п. 4 ст. 445, п. 5 ст. 429 ГК РФ, п. п. 29, 42 Постановления Пленума ВС РФ от 25.12.2018 г. № 49).

Если заключенный договор подлежит государственной регистрации, то основанием для нее является решение суда (п. 29 Постановления Пленума ВС РФ от 25.12.2018 г. № 49).

К примеру, ОСФР по Пермскому краю обратилось в Арбитражный суд Пермского края с исковым заявлением к ООО «МС-Транс» об обязанности заключить государственный контракт на оказание услуг по предоставлению проезда на междугородном автомобильном транспорте общего пользования граждан, имеющих право на получение государственной социальной помощи в виде набора социальных услуг, а также сопровождающих их лиц, в 2023

году.

Решением Арбитражного суда Пермского края от 15 сентября 2023 года требования ОСФР по Пермскому краю удовлетворены. «На ответчика возложена обязанность, по заключению с истцом государственного контракта на оказание услуг по перевозке, в установленной судом редакции» [58].

В другом деле суд удовлетворил иски требования индивидуального предпринимателя к акционерному обществу «Брянская автоколонна № 1403» о понуждении заключить договор купли-продажи земельного участка площадью 3 800 кв.м, поскольку договором аренды стороны установили, что Арендатор (индивидуальный предприниматель) имеет первоочередное право на выкуп данного арендуемого земельного участка по истечении двух лет с момента государственной регистрации договора аренды. Суд также установил условия (а фактически изложил договор купли продажи земельного участка):

В соответствии с п.п.7.4-7.6 договора аренды земельного участка № 1 от 30.01.2017 г. Продавец передает в собственность Покупателя земельный участок общей площадью 3800 кв.м, категория земель: земли населенных пунктов, расположенный по адресу: г. Брянск, проспект Станке Димитрова, кадастровый номер: 32:28:0032203:187, а Покупатель принимает указанный земельный участок и оплачивает его выкупную стоимость в соответствии с условиями настоящего договора. Выкупная стоимость земельного участка, указанного в п.1 настоящего договора, составляет 6733182 (шесть миллионов семьсот тридцать три тысячи сто восемьдесят два) рубля.

В соответствии с п.7.4 договора аренды земельного участка № 1 от 30.01.2017 г., сумма ранее внесенных Покупателем по вышеуказанному договору аренды арендных платежей в общем размере 6 733 182 рубля засчитывается Продавцом в счет оплаты выкупной стоимости земельного участка, указанной в п. 2 настоящего договора. Продавец утрачивает, а Покупатель приобретает право собственности, на указанный в п.1 настоящего договора земельный участок, с даты государственной регистрации перехода права собственности на данный земельный участок. Данный гражданско-

правовой договор в соответствии со статьёй 556 Гражданского кодекса Российской Федерации обладает юридической силой передаточного акта в части регулирования имущественных отношений по поводу земельного участка, конкретные реквизиты которого приводятся в пункте первом настоящего соглашения. Указанный договор включает в себя весь спектр взаимных договорённостей между сторонами, касающихся вышеуказанного земельного пая, аннулирует и признаёт не наделёнными юридической силой все прочие обязательства либо заявления, которые могли быть озвучены или сформулированы сторонами как в устном, так и в письменном виде до момента заключения настоящего договора.

Договор считается заключённым на условиях, указанных в решении суда, с даты вступления в законную силу решения суда по делу № А09-7461/2019 [53].

2.3 Заключение договора на торгах

С развитием рыночных отношений в России заключение договоров на торгах (аукционе, конкурсе), то есть в условиях конкуренции их участников, вошло в практику установления хозяйственных отношений (в сфере приватизации, аренды земли, публичных закупок). Как способ принудительной реализации имущества неисправного должника аукционная продажа имущества широко применяется в отношениях, при исполнении судебных решений [38]. В нынешних условиях практически любой договор может быть заключён путём проведения торговой процедуры, поскольку собственник имущества обладает правом по собственному усмотрению определять способ заключения договора, а в случаях, прямо оговорённых в нормах законодательства, - исключительно в формате торгов.

Это реализация заложенного имущества (ст. 350, ст. 350.1 ГК РФ), заключение договоров с финансовыми организациями (ст. 18 Закона о защите конкуренции), случаи продажи земельных участков, находящихся в

государственной или муниципальной собственности (ст. 39.3 Земельного кодекса), реализация имущества должника на торгах (глава 9 Закона об исполнительном производстве), продажа предприятия должника (ст. 110 закона о банкротстве), продажа государственного или муниципального имущества на аукционе, приватизация жилых помещений жилищного фонда Российской Федерации (ст. 18, т. 30.4 Закона о приватизации государственного и муниципального имущества), и др. Этим обуславливается многочисленность нормативно-правовых актов, которыми урегулировано проведение торгов (аукционов, конкурсов). Таким образом, можно констатировать, что заключение указанным способом договоров выходит за пределы ГК РФ.

Регламентация процедуры проведения торгов в качестве особого механизма заключения гражданско-правовых договоров была обусловлена переходом к рыночной модели экономики и, конкретнее, реализацией масштабной программы приватизации объектов государственной собственности. В дальнейшем, учитывая требования практики, в ГК РФ была заложена 447 «Заключение договора на торгах», а также статьи 448-449.1, регламентирующие общие вопросы проведения торгов и признания из результатов недействительными. В п. 4 ст. 447 ГК РФ формой проведения торгов прямо названы аукцион и конкурс. В основу такого разграничения положен способ определения победителя: при аукционе им признается лицо, предложившее наибольшую цену, а при конкурсе – лицо, которое по заключению конкурсной комиссии, заранее назначенной организатором торгов, предложило лучшие условия. Вместе с тем, существуют и аукционы, основанные на принципе «наинижайшая цена», в рамках которых победителем признаётся участник, предложивший наименьшую денежную сумму за объект торгов. В этом пункте также говорится об иных формах торгов (в законе о банкротстве имеет торги, которые направлены на продажу имущества путем публичного предложения).

С точки зрения категории возможных участников торговое мероприятие может быть как открытым, предоставляющим право участия любому заинтересованному лицу, так и закрытым, допускающим только приглашённых заранее лиц, участвующих в строго регламентированном порядке. Данный признак позволяет классифицировать торги как для широкого круга субъектов, так и для узкого перечня приглашённых участников. В настоящее время в России отсутствует единый специальный нормативно-правовой акт, который определял бы особенности проведения аукционов, конкурсов и подобных процедур заключения договоров. Законодательная база по этому вопросу достаточно широка, однако соответствующие специальные акты носят достаточно специфический характер, что не позволяет четко определить правовую природу и сущность аукционного, конкурсного и других схожих способов заключения договоров.

По юридической природе торги представляют собой совокупность действий (юридических фактов), которые последовательно осуществляются организатором и участниками торгов. Торги могут быть организованы по свободному волеизъявлению владельца или принудительные (реализация залогового имущества, реализация имущества в исполнительном производстве, реализация имущества на таможенных аукционах и т.п.). Отдельно в литературе выделяются торги (аукционы), которые проводятся на выполнение требований законодательства (прежде всего в случаях отчуждения государственного или муниципального имущества в процессе приватизации) и наличие которых обуславливается потребностью обеспечения реализации публичных интересов [4, с. 26].

Тщательный анализ различных нормативных правовых актов, регламентирующих процедуру проведения торгов, сложившейся деловой практики, научных источников позволяет определить особенности проведения аукционов (торгов) в качестве конкурентного механизма заключения договора, а именно:

– наличие конкуренции со стороны покупателей при единственном продавце предусматривает осуществление организатором торгов процедуры отбора победителя аукциона в установленном соответствующими нормативно-правовыми актами или правилами проведения порядке, в том числе при организации торговых мероприятий на специализированных электронных площадках.

– во многих случаях оформление результатов торгов соответствующим протоколом об определении победителя и предоставлении договору купли-продажи необходимой в соответствии с законом письменной формы в виде единого документа не совпадает во времени.

В литературе стадии аукционных продаж и их квалификация определяются неодинаково. Как считает Л.П. Дашков, стадиями заключения договора на торгах являются:

– «объявление о проведении торгов, одностороннее правомочием, одним из правовых последствий которого является приглашение делать оферты;

– представление лицами, решившими принять участие в торгах, заявок, то есть оферт;

– акцепт оферт участника, предложившего наилучшие условия договора путем подписания протокола о результатах торгов;

– заключение договора между победителем и собственником имущества» [14, с. 103].

По мнению В.Б. Гольцова, заключение договоров по результатам торгов (аукционов) происходит в два этапа:

– «заключение предварительного договора;

– заключение основного договора (купи-продажи, аренды)» [10, с. 38].

При этом заключение предварительного договора имеет:

– стадию оферты, которая начинается с публикации информации, являющейся приглашением к оферте, адресованной неопределенному кругу лиц, оферентами являются все лица, изъявившие в установленном порядке

желание принять участие в аукционе;

– стадию акцепта, то есть определение по результатам торгов наилучшего ценового предложения (в том числе и в случае проведения редукциона) и определение победителя торгов, фиксируемого в протоколе торгов.

Все существенные условия предварительного договора, кроме условия о цене, определяются условиями аукциона. Документами, подтверждающими факт заключение предварительного договора, является заявление покупателя на участие в аукционе, конкурсе, являющейся офертой, и составленный надлежащим образом протокол проведенного аукциона.

Вместе с тем, в высших судебных инстанциях сложилась несколько иная позиция в отношении формы торгов (как способа заключения договора либо определения контрагента), в соответствии с которой по итогам торгов стороны могут заключить либо основной, либо предварительный договор. Так, предприниматель, победивший на аукционе по продаже объектов недвижимости, направил иск в суд с требованием признать заключенным договор купли-продажи указанных объектов и обязать организатора торгов осуществить государственную регистрацию перехода права собственности, ссылаясь при этом на подписанный протокол итогов аукциона и последующий отказ от оформления договора со стороны организатора.

Суд первой инстанции признал требования истца обоснованными, сославшись на положения статей 445 и 448 Гражданского кодекса РФ, в соответствии с которыми заключение договора с победителем торгов является для организатора обязательным в отсутствие установленных законом оснований для отказа.

Апелляционная и кассационная инстанции не согласились с этим выводом, указав, что в соответствии с абз. 3 п. 6 ст. 448 ГК РФ победитель торгов вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор лишь в тех случаях, когда в соответствии с законом заключение договора возможно только путем проведения торгов. Рассматриваемая

ситуация к таким случаям не относится. В результате всестороннего рассмотрения кассационной жалобы истца по делу Верховный Суд Российской Федерации принял решение об отмене всех предшествующих судебных актов по данному делупроизводству. Верховный Суд РФ в своём разъяснении уточнил, что документ, подписываемый победителем торгов и представителем организатора аукциона и содержащий результаты конкурсной процедуры, обладает всей полнотой юридической силы и статусом заключённого договора (абзац 1 пункта 6 статьи 448 Гражданского Кодекса Российской Федерации). Несмотря на внесение изменений в редакцию указанной статьи 448 ГК РФ в соответствии с Федеральным Законом от 08.03.2015 №42-ФЗ, предусматривающим исключение упоминаний о формате проведения торгов для определения контрагента, в ныне действующем законодательстве отсутствуют нормы, запрещающие такой вид аукционов [48].

Следовательно, данная правовая норма означает, что, исходя из формата проведения торгов (как способа заключения договора либо определения контрагента), по результатам процедуры стороны могут заключить либо основной, либо предварительный договор. В этой связи, для правильного разрешения спора судам необходимо было проанализировать условия аукционной документации и протокола с целью установления характера достигнутых сторонами договорённостей. От квалификации договора в юридическом контексте зависит выбор эффективного способа защиты прав победителя торгов.

Приведенные позиции объединяет то, что заключение договора победителем и собственником имущества, а точнее – предоставление договора необходимой письменной формы, не совпадает по времени с фиксацией наилучшего предложения в протоколе торгов. Поэтому составление в установленном нормативными актами, регулирующими проведение отдельных видов торгов, протокола торгов является юридическим фактом, с которым связываются соответствующие правовые последствия: после

проведения торгов и определения победителя между продавцом имущества и победителем устанавливается правовая связь в виде права победителя на подписание договора купли-продажи (предоставление договору необходимой письменной формы) и корреспондирующей ему обязанности продавца имущества (или другого лица, являющегося заказчиком торгов) [22, с. 168].

По результатам торгов определяются и покупная цена (предложенная победителем), и лицо покупателя (которым является победитель торгов). Итак, момент заключения договора купли-продажи является момент определения победителя торгов, то есть момент акцепта его предложения. Протокол электронных торгов подписывается организатором и является доказательством заключения договора купли-продажи продавцом и победителем торгов по цене, определенной в протоколе. Аукцион и конкурс, в которых участвовал только один участник, признаются несостоявшимися. Иные основания признания торгов несостоявшимися устанавливаются законом.

Таким образом, на основании изложенного, можно выделить следующие отличия процедуры торгов от обычных двусторонних переговоров:

- установление договорных отношений происходит в условиях конкуренции;
- многоэтапность заключения договора на торгах;
- основным элементом конкурентных способов заключения договора является их публичный характер;
- общность требований организаторов торгов ко всем участникам.

Что касается иных по сравнению с конкурсом и аукционом форм проведения торговых процедур, предусмотренных нормативно-правовыми актами, то на данном этапе развития законодательства отсутствует чётко сформулированный, исчерпывающий и полный перечень всех возможных альтернативных вариантов организации данного вида коммерческих мероприятий. Таким образом, законодатель делегирует полномочия по выбору конкретного формата проведения торгов непосредственно организатору, при

условии соблюдения общих нормативных требований, регламентирующих проведение торговых процедур. В целях снижения количества спорных ситуаций в судебной системе целесообразно внесение изменений в действующее законодательство, а именно установление чёткого, исчерпывающего перечня разрешённых к использованию иных альтернативных форм проведения торгов.

Выводы по второй главе.

Современный закон сталкивается с необходимостью признания переговоров как отдельной процедуры заключения договора и установления специальных правил, регулирующих отношения сторон в ходе переговоров. Другими словами, современный закон должен найти баланс между, с одной стороны, необходимостью защиты прав и интересов сторон вступить в переговоры и, с другой стороны, необходимостью соблюдения свободы договора. Переговоры по заключению договора можно определить как урегулированное сложившимися обычаями делового оборота либо нормами права взаимодействие сторон, намеревающихся достичь соглашения, путём выработки условий будущего соглашения и его содержания в рамках предстоящего юридического акта, являющееся выражением воли, интересов и позиций участвующих в переговорах лиц.

Преддоговорные контакты сторон (переговоры) являются отдельной факультативной стадией заключения контракта. В то же время они представляют собой сложную конкурентную среду, благоприятную для нарушений, навязывания невыгодных условий, введение в заблуждение путем предоставления ложной информации.

В обязательном правовом режиме договор подлежит заключению в случаях прямого установления такой необходимости нормами действующего законодательства либо в силу ранее достигнутого соглашения между участниками будущих отношений. Так, предварительное соглашение накладывает на стороны обязательство закрепить окончательные договоренности в рамках основного юридически значимого акта.

Если при определении условий заключения обязательного договора возникли разногласия, участники вправе направить соответствующее заявление в судебную инстанцию для разрешения спора.

Общая характеристика заключаемых договоров на торгах, аукционах, конкурсах, позволяет определять следующие их особенности:

- заключение договора на торгах (аукционе, конкурсе) – это нормативно закреплённые взаимные действия сторон, направленные на установление договорных отношений и определение содержания договорного обязательства;

- ГК РФ содержит только одну специальную норму (ст. 448), посвящённую особенностям заключения договоров на аукционах, конкурсах и т.д. Указанная статья не содержит каких-либо специальных правил. Другие акты гражданского законодательства не содержат единого порядка проведения торгов. Отсутствие указанных положений определяет непоследовательность специальных правовых актов в регулировании торгов;

- торги классически делятся в зависимости от способа определения победителя на конкурсы и аукционы, однако такое разделение не воспринято российским законодателем, выделяющим также тендеры и другие формы торгов;

- применение торгов позволяет в одних случаях защищать публичные интересы (например, при приватизации), а в других – частные (например, при реализации имущества, находящегося под залогом). При этом применение торгов является не только возможной, а в отдельных случаях и обязательной процедурой заключения договоров;

- офертой при торгах является сообщение о проведении торгов, а акцептом является предложение, которое признано наилучшим по условиям торгов (наивысшая цена за товар, самая низкая стоимость работ, наилучшие условия).

Глава 3 Отдельные проблемы заключения гражданско-правового договора

3.1 Заключение договора в сети «Интернет»

Развитие цифрового общества затрагивает все общественные отношения. Договорное правоотношение также осуществляется в рамках цифровой среды. Поэтому особые правила, касающиеся порядка заключения гражданско-правового договора, прослеживаются в сфере электронной коммерции. Эта область только расширяется. Так, объем мирового рынка электронной коммерции в 2023 г. достиг \$5,82 трлн., объем интернет-торговли в России увеличился на 27,5% и составил 6,4 трлн. руб. демонстрируя тенденцию к дальнейшему стабильному росту [8].

Цифровая среда существует в электронной форме, поэтому в сфере электронной коммерции заключается договор в электронной форме, так называемый электронный договор (разновидность письменной формы договора), как правило, с помощью Интернет. Относительно него в юридической литературе уже сформирована позиция, что электронный договор заключается, когда проект договора составляется в форме электронного документа, сохраненного в формате PDF, с наложением на такой документ электронной подписи стороны, которая составила проект договора. Другая сторона, получив проект договора, в случае согласия с его условиями возвращает через сеть Интернет оференту с наложением на него своей электронной подписи [19].

Заключение гражданско-правового договора в цифровой среде образует особый правовой режим гражданских правоотношений, которые возникают, изменяются или прекращаются именно в этой среде. В то же время, положительный эффект от электронного договора потребитель получает в реальном, материальном мире, а товар или услуга имеют соответствующую объективную форму. Следовательно, феноменом цифровой среды является то,

что отношения возникают в ней, а положительные результаты – в материальном, реальном мире.

Порядок заключения договора в сфере электронной коммерции в России законодательно не урегулирован. В 2000-2006 годах Государственная Дума пыталась принять закон «Об электронной торговле» [44] (всего было подано 5 законопроектов), в котором была прописана процедура заключения договора в электронной форме, но все законопроекты были отклонены.

Действующее законодательство России не урегулирует проблему возможности заключения договора с использованием сети Интернет. Однако, часть 2 статьи 434 ГК РФ допускает возможность электронного документа как вида письменной форм, в т.ч. путем обмена электронными документами в соответствии с правилами пункта 1 статьи 160 ГК РФ. При заключении договора с помощью электронных средств (в сети Интернет или в других информационно- телекоммуникационных системах) письменная форма соблюдена, если эти средства позволяют воспроизвести на материальном носителе содержание договора в неизменном виде (в частности, при распечатывании). Договор считается подписанным, если использован любой способ, позволяющий определить выразившее волю лицо (например, отправка СМС-сообщения или заполнение электронной формы на сайте). Специальный способ определения такого лица может быть предусмотрен законом (иными правовыми актами) и соглашением сторон (п. 1 ст. 160 ГК РФ).

Отметим случаи, когда заключить договор можно только в электронном виде. Например, заключить контракт по результатам электронного аукциона в рамках федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Порядок заключения договора в сфере электронной форме через Интернет включает следующие процедурные элементы:

– предложение (оферта) может быть в виде информационной публичной оферты, коммерческого электронного сообщения, размещения

заказа с помощью информационно-коммуникационных систем;

- рассмотрение оферты;
- «акцепт (ответы о принятии этого предложения в порядке отправки электронного сообщения лицу, сделавшему предложение заключить электронный договор, подписанного электронной подписью; заполнение формуляра заявления (формы) о принятии такого предложения в электронной форме, подписываемой электронной подписью; считаются принятием предложения заключить электронный договор, если содержание таких действий четко разъяснено в информационной системе, в которой размещено такое предложение, и эти разъяснения логически связаны с ним» [67, с. 96].

Заключение этого договора может происходить путем обмена электронными документами. То есть этот способ заключения электронного договора предусматривает персонификацию контрагентов. Однако не всегда при заключении договора в электронной форме проводятся переговоры, поскольку цифровая среда более рассчитана на общение на расстоянии. То есть контрагенты существуют преимущественно в виде виртуальных лиц, имеющих соответствующую цифровую идентификацию.

Заключение электронного договора предполагает соблюдение некоторых основных условий:

- согласие сторон: Все стороны должны иметь свободу и согласие на заключение договора. Согласие может быть выражено электронным способом;

- одна сторона должна предложить условия договора, а другая сторона должна их принять. Предложение и принятие могут быть осуществлены электронными средствами коммуникации;

- информационная прозрачность: условия договора должны быть четкими, понятными и доступными обеим сторонам. Стороны должны иметь возможность ознакомиться с условиями соглашения перед его заключением;

- сохранение записи: электронный договор должен быть сохранен в электронном виде и быть доступным для проверки и анализа. Сохранение

записи договора важно, как доказательный материал в случае споров [35].

Подписывать договор в сети Интернет можно путем наложения электронной подписи (ЭП), идентифицирующей подписчика и защищающей документ от подделки. Электронная подпись играет важную роль в заключении и подписи электронных договоров. В соответствии с п. 1 ст. 2 Федерального закона «Об электронной подписи» от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ (Закон об ЭП) электронная подпись – это информация в электронной форме, которая присоединена к другой информации в электронной форме (подписываемой информации) или иным образом связана с такой информацией и которая используется для определения лица, подписывающего информацию [43].

Простой электронной подписью является электронная подпись, которая посредством использования кодов, паролей или иных средств подтверждает факт формирования электронной подписи определенным лицом (ч. 2 ст. 5 Закона об ЭП).

Информация в электронной форме, подписанная простой электронной подписью или неквалифицированной электронной подписью, признается электронным документом, равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью, в случаях, установленных федеральными законами или соглашением между участниками электронного взаимодействия (ч. 2 ст. 6 Закона об ЭП).

Таким образом, вид электронной подписи, которую следует использовать в каждом конкретном случае, определяется сторонами сделки или законом.

Защита персональных данных является важнейшим аспектом при заключении электронных договоров. Стороны должны обеспечить надлежащие меры по сбору и обработке персональных данных. При заключении электронных договоров, необходимо соблюдать следующие принципы:

- сбор информации: Стороны должны четко определить, какие

персональные данные собираются и для каких целей. Информация о сборе и обработке персональных данных должна быть доступна сторонам в форме политики конфиденциальности;

– согласие субъекта данных: Сбор и обработка персональных данных возможны только с свободного и сознательного согласия субъекта данных. Субъекты данных должны быть уведомлены о целях и объеме обработки их данных;

– защита персональных данных: Стороны должны применять необходимые технические и организационные меры по защите персональных данных от несанкционированного доступа, потери или повреждения.

Электронные договоры могут быть заключены в разных областях деятельности в России. Некоторые из них включают в себя:

Электронная коммерция: Электронные договоры широко используются в электронной коммерции, где они охватывают куплю-продажу товаров и услуг через веб-сайты и электронные платежные системы. При заключении электронных договоров в сфере электронной коммерции необходимо учитывать специфику таких сделок, включая политику возврата товаров и защиту покупателей.

ИТ-сфера: Электронные договоры применяются в сфере лицензирования программного обеспечения, разработки программ и других ИТ-услуг. При заключении электронных договоров в ИТ-сфере важно учитывать особенности этой отрасли и использовать соответствующие меры защиты интеллектуальной собственности.

Финансовые услуги: Электронные договоры применяются в сфере финансовых услуг, таких как заключение договоров о предоставлении банковских услуг, открытие электронных счетов, проведение онлайн-платежей и прочее. При заключении электронных договоров в сфере финансовых услуг необходимо соблюдать дополнительные требования, установленные соответствующими органами регулирования. Как пример приведем ПАО «Сбербанк», в котором функционирует система «Сбербанк

Бизнес Онлайн» (СББОЛ) - автоматизированная защищенная система дистанционного обслуживания Клиента через официальный сайт Банка в сети Интернет, а также Мобильное приложение Банка. Договор в виде электронного документа, заключается при подключении Заемщика к системе дистанционного банковского обслуживания «Сбербанк Бизнес Онлайн» в форме присоединения к «Условиям предоставления услуг с использованием дистанционного банковского обслуживания ПАО Сбербанк юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и физическим лицам, занимающимся частной практикой в порядке, установленном законодательством РФ. Фактом заключения кредитного Договора в электронной форме через систему СББОЛ является со стороны Заемщика: подписание Заявления простой электронной подписью (ПЭП) и направление Заемщику электронного экземпляра подписанного Заявления, содержащего автоматически сформированный блок электронной подписи с информацией о процедуре подписания, в том числе о дате и времени подписания, подписанте и подписанном документе, и присвоение в системе СББОЛ статуса «Подписано и Принято». Указанная в блоке электронной подписи дата также является датой принятия Кредитором заявления, подписанного Заемщиком. Со стороны Банка – совершения акцепта со стороны Банка, выраженного зачислением суммы кредита на Счет, указанный Заявлении, используемого для зачисления кредитных средств, определяющего дату заключения кредитного договора с Заемщиком [63].

При заключении и подписи электронных договоров существуют некоторые риски и вызовы, с которыми могут столкнуться стороны:

- технические риски: Заключение электронных договоров связано с рисками технических сбоев, таких как сбой в сети, проблемы с электронной почтой или неисправность электронных систем. Стороны должны быть готовы к таким ситуациям и применять надежные технические средства и обеспечивать резервное копирование важных данных;

- доверие сторон: Электронные договоры требуют доверия между

сторонами, поскольку они не могут быть физически подписаны. Важно проверить правомерность и полномочия сторон перед заключением электронного договора;

– защита персональных данных Электронные договоры часто требуют обмена персональными данными. Стороны должны применять надлежащие меры по защите персональных данных от несанкционированного доступа, потери или повреждения.

– изменения в законодательстве: Законодательство, регулирующее электронные договоры, может претерпевать изменения и обновления. Стороны должны следить за изменениями в законодательстве и адаптировать свои практики в соответствии с новыми требованиями.

3.2 Преддоговорная ответственность

В цивилистике вопрос о преддоговорных отношениях традиционно рассматривается сквозь призму института преддоговорной ответственности, базирующегося на доктрине *culpa in contrahendo* (лат. – «вина в переговорах»), впервые сформулированной в 1861 году Рудольфом фон Иерингом в статье «*Culpa in contrahen*» [65], или возмещение ущерба по недействительным или незаключенным договорам». Ее сущность состоит в том, что «стороны переговоров обязаны вести себя добросовестно, что предполагает учет интересов контрагента, предоставление необходимой для принятия решения (правдивой) информации. Сторона переговоров, которая ведет себя недобросовестно, должна возместить другой стороне нанесенный ущерб. основанием преддоговорной ответственности является преддоговорное нарушение – единственный или, как минимум, самый существенный юридический факт, обуславливающий невозможность потерпевшего извлекать прибыль от дальнейшей деятельности, обличенной договорной связью» [23].

В континентальных правовых порядках переговоры рассматриваются как особые организационные правоотношения и акцент перемещается в сторону защиты принципа добросовестности. Таким образом, принцип добросовестности выступает как регулятор преддоговорных отношений, определяет границы автономии воли субъектов гражданского права и свободы договора, а за его нарушение устанавливается ответственность.

Несколько иная ситуация сложилась в странах общего права, поскольку «основным принципом права на стадии ведения переговоров является свобода переговорного процесса, в связи с чем к ответственности за *culpa in contrahendo* здесь сформировался так называемый аллеаторный (рисковый) подход. Вместе с тем, в отдельных случаях суды признают возможность возмещения вреда, возникшего до заключения договора. Отсутствие в странах общего права преддоговорной ответственности компенсируется с помощью таких конструкций как: безосновательное обогащение; введение в заблуждение; эстоппель (лишение одной стороны права ссылаться на какие-либо факты, оспаривать или отрицать их ввиду ранее ею же сделанного заявления об обратном)» [50].

Преддоговорное взаимодействие сторон (с разной степенью детализации) нашло свое отражение в законодательстве стран романо-германской правовой семьи. Нормативное регулирование преддоговорного взаимодействия сторон, раскрываясь с помощью категории добросовестности, осуществляется также и на международном уровне, в частности в Принципах международных коммерческих договоров (Принципах УНИДРУА), Принципах Европейского договорного права.

«В гражданском законодательстве стран, где существует институт преддоговорной ответственности, принципиальным требованием, предъявляемым к поведению сторон, является добросовестное ведение переговоров. Так, например, правило о преддоговорной ответственности содержится в параграфе 311 Юридические и аналогичные обязательства Раздела Обязательства по контрактам Гражданского кодекса Германии,

согласно с которым обязанность сторон учитывать права, правовые интересы и другие интересы друг друга возникает, в частности, в результате вступления в переговоры, подготовки договора и подобных деловых контактов. А ст. 1104 Гражданского кодекса Франции закрепляет обязанность вести переговоры и заключать договоры добросовестно» [50, с. 27].

Учитывая собственную оценочность, добросовестность является категория с открытой структурой, поэтому при ее определении могут возникать определенные трудности. Законодательство большинства стран не содержит определения понятия «добросовестность» (за некоторыми исключениями). Так, например, Единообразный торговый кодекс США (ЕТК), в п. 19 в. 1-201, определяет добросовестность как фактическую честность в поведении или сделке [17], а Гражданский кодекс Нидерландов установлю, что добросовестность является сочетанием «справедливости и разумности» [13]. Как видим, понятие добросовестности также определяется с помощью оценочных категорий, не раскрывающих ее содержание. Хотя отсутствие четкого содержания исследуемых категорий позволяет на уровне правоприменения выявить признаки конкретного деяния и соотнести их с объективными критериями содержания оценочного понятия, то есть проявить некоторую свободу действий, способствующую гибкости нормы права. Однако, по нашему мнению, учитывая специфику преддоговорных отношений, целесообразно закрепить на законодательном уровне отдельные критерии добросовестного поведения, выявление которых возможно путем сопоставления категорий «добросовестность» и «недобросовестность». Последняя имеет схожие черты с виной, которая раскрывается в законодательстве посредством формулировки «знал и (или) должен был знать» [76, с. 88].

В российском законодательстве также нашли закрепление отдельные критерии недобросовестности. Так, в своем Постановлении Пленум Верховного Суда РФ от 23.06.2015 г. № 25 определил следующее: «оценивая действия сторон как добросовестные или недобросовестные, следует исходить

из поведения, ожидаемого от любого участника гражданского оборота, учитывающего права и законные интересы другой стороны, содействующего ей, в том числе в получении необходимой информации» [42].

Пункт 2 ст. 434.1 ГК устанавливает открытый перечень критериев недобросовестности при ведении переговоров:

- отсутствие явного намерения достичь соглашения с другой стороной;
- предоставление контрагенту переговоров неполной или недостоверной информации;
- намеренное умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны;
- внезапное и неоправданное прекращение переговоров.

На практике могут быть применены и иные критерии признания поведения недобросовестным:

- «несообщение о возможных препятствиях к заключению договора. Например, о необходимости получить одобрение сделки (дело ООО Декорт против ООО АШАН)» [55];

- «отказ стороны от переговоров без предоставления контрагенту разумного срока для ответа на предложения. Восемидневный срок со дня получения письма с предложениями признается неразумным (дело ООО Орион против АО Тандер)» [57];

- отсутствие у переговорщика полномочий на заключение договора (дело ООО «Орион» против АО «Тандер»).

«К признакам преддоговорной ответственности также относят: несообщение контрагенту о возможных препятствиях к заключению договора, например, что нужно получить одобрение сделки от высшего руководства; отказ одной стороны вести переговоры, не давать разумных сроков для ответа; отсутствие у переговорщика полномочий заключать договор» [36].

Принцип добросовестности при ведении переговоров применяется как при наличии обязательств сторон по заключению договора (например, в случае подписания предварительного договора, наличия соглашения сторон

провести добросовестные переговоры и т.п.), так и при отсутствии таких обязательств. В этой связи необходимо соблюдать критерии добросовестного поведения даже в том случае, когда стороны не связаны и какими-либо юридическими обязательствами по заключению договора.

Формально закрепленными могут быть следующие основные группы обязанностей, раскрывающие содержанию требования добросовестного ведения переговоров, как:

- «последовательное поведение, которое не вводит в заблуждение другого участника переговоров и охватывает запрет на необоснованное, внезапное прерывание переговоров, когда другой участник разумно считал, что договор будет заключен (при этом преддоговорная ответственность за выход из переговоров может наступить только в том случае, когда одна сторона фактически и с одобрения другой стороны осуществила расходные приготовления к достижению соглашения при всех их существенных условиях договора или стороны не достигли согласия в надлежащей форме, чтобы считаться связанными договором;

- предоставление (раскрытие) информации, необходимой для заключения договора;

- неразглашение конфиденциальной информации в результате переговоров» [69, с. 42].

Правовым последствием недобросовестного ведения переговоров является наступление ответственности в форме возмещения ущерба.

Однако, различия режимов договора и деликта в различных правопорядках обуславливают определенные разногласия в детализации формы ответственности на преддоговорной стадии. Традиционно основным критерием, отграничивающим недоговорные обязательства от договорных, является основание их возникновения. Общей чертой недоговорных обязательств является то, что они возникают в результате нарушения обязанности, определенной объективным правом. Вместе с тем, поскольку формальным основанием института *culpa in contrahendo* являются нормы

договорного права, а «ущерб, подлежащий возмещению потерпевшей стороне, связан с ее расходами, понесенными в связи с подготовкой к заключению договора, которые в случае заключения недействительного или невыгодного для потерпевшего договора, а также в случае незаключения договора становятся тщетными, следует признать, что эта ответственность по своим характеристикам ближе к договорной, то есть квазидоговорной» [17].

Объем возмещения ущерба в рамках концепций деликтной и договорной ответственности будет разным. В рамках договорной (квазидоговорной) преддоговорной ответственности лицо в результате возмещения ущерба должно быть поставлено в положение, в котором оно бы находилось, если бы контрагент повелся добросовестно и договор был бы заключен (но потом не исполнено). Таким образом, в данном случае может учитываться упущенная выгода от незаключенного договора (позитивный интерес), то есть ответственность возникает в полном объеме даже за легкую неосторожность, а между предпринимателями наступает без учета вины. Концепция деликтной ответственности выражается в восстановлении того положения, в котором бы потерпевший находился, если бы нарушения не было. Относительно преддоговорной ответственности это означает, что лицо ставится в положение, в котором оно находилось, если бы не вступало в переговоры с недобросовестным контрагентом (негативный интерес).

В рамках негативного интереса преддоговорная ответственность не заменяет ответственность за невыполнение договора, потому что последнего нет. Возмещение же упущенной выгоды связано не столько с заключением договора, сколько с его исполнением. Поэтому об интересе в исполнении на преддоговорной стадии речь не может идти, что, естественным образом, исключает взыскание упущенной выгоды.

Стандарт доказывания убытков в рамках негативного интереса кажется более объективным, поскольку в качестве прямого ущерба будут квалифицированы расходы, осуществленные в связи с процессом заключения договора (расходы на юридическое обслуживание, транспортные расходы,

расходы на аренду помещения для переговоров, проведение аудита). Если преддоговорная ответственность определяется по деликтной модели, то она негативная в объеме понесенных затрат при наличии, как минимум, грубой неосторожности. В большинстве правопорядков, в том числе и в России, применяется возмещение именно негативного интереса при нарушении принципа добросовестности на преддоговорной стадии, что нашло закрепление в законодательстве, доктрине и судебной практике. Так, в п. 20 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 7 от 24.03.2016 г. указано, что «в результате возмещения убытков, причиненных недобросовестным поведением при проведении переговоров, потерпевший должен быть поставлен в положение, в котором он находился бы, если бы не вступал в переговоры с недобросовестным контрагентом» [41].

Согласно п. 3 ст. 434.1 ГК РФ, подлежащим возмещению недобросовестной стороной, признаются расходы, понесенные другой стороной в связи с ведением переговоров о заключении договора, а также в связи с утратой возможности заключить договор с третьим лицом. По нашему мнению, эта норма Гражданского кодекса Российской Федерации достаточно нелогична, ведь в случае утраты возможности заключить договоры с третьим лицом из-за вступления в переговоры, которые не привели к положительному результату вследствие недобросовестного поведения другой стороны переговоров, возникают не расходы, а упущенная выгода. Так, в конце ноября 2017 г. Арбитражный суд Московского округа поддержал решение низших судов о взыскании с ООО «АШАН» «ущерб в виде упущенной выгоды в размере 15,7 млн. руб. в пользу потенциального арендодателя (Декорт), в связи с недобросовестным ведением переговоров при заключении договора найма. По мнению судов, недобросовестное поведение ООО АШАН выразилось во внезапном и неоправданном прекращении переговоров на стадии обмена подписанными версиями договора» [55].

Основная сложность в таких спорах – доказать не только сам факт переговоров, но и ту самую недобросовестность ответчика. Сделать это

тяжело, ведь участникам делового оборота никто не запрещает отказаться от подписания договора, если они потеряли интерес к нему.

Так, в деле № А40-42494/2018 «суды отказались взыскивать убытки с ответчика, придя к выводу, что тот не прерывал переговоры внезапно. Три инстанции указали на то, что истец на общих основаниях вместе с другими кандидатами претендовал на позицию дилера автоконцерна «Рено», но предприятие выбрало себе другого партнера» [52]. И в спорной ситуации речь идет не о срыве переговоров, а об отказе от предложения заявителя, пояснили суды.

В большинстве подобных дел отказы судов опираются на один и тот же вывод: «истец не представил достаточно доказательств, которые бы подтвердили противоправное поведение ответчика в переговорах» [46].

Делом, в котором истцу удалось взыскать убытки с недобросовестного ответчика за переговоры, стал спор между владельцем склада в Железнодорожном (ООО «Декорт») и обществом «Ашан». «С января по август 2016 года они вели переговоры о сдаче склада в аренду, следовало из иска. Заключить договор первоначально планировали в марте, но Ашан неоднократно просил перенести срок. В то же время он проводил юридический и финансовый анализ документов, направлял запросы, согласовывал коммерческие и технические условия сделки, поэтому в Декорте были уверены в намерениях потенциального контрагента. Вследствие этого уже в апреле владелец склада расторг договоры с четырьмя предыдущими арендаторами, чтобы подготовить помещения для Ашана. Но 12 августа, наконец-то получив от Декорта оформленный с его стороны договор, ретейлер перестал выходить на связь. А несостоявшийся арендодатель отправился взыскивать 15,6 млн руб., которые он мог бы получить от четырех арендаторов с апреля по август 2016 года, если бы не прекращал с ними отношения. Заявитель подтверждал переговоры в основном деловой перепиской. Суды удовлетворили требования владельца склада в полном объеме» [55].

В другом деле недобросовестность участников переговоров удалось доказать с помощью переписки. Суды установили, что «стороны активно обменивались сообщениями, в одном из которых ответчик попросил истца приобрести уникальное оборудование с целью дальнейшего выкупа. Заявитель купил товар у производителя, о чем известил своего контрагента. Но тот перестал выходить на связь. Ситуация осложнялась уникальностью этого устройства, которое нельзя было реализовать каким-то еще третьим лицам. Суды удовлетворили требования истца в этом деле на 1,3 млн руб., сославшись на то, что переговоры прервались внезапно, чего заявитель явно не ожидал» [56].

Еще одно обстоятельство, которое помогло возместить убытки в такой ситуации, – «истец сформировал для ответчика коммерческое предложение с учетом его индивидуального запроса и потратился на это. Суд с завода взыскал затраты, которые энергетическая компания понесла на разработку технических условий проекта о присоединении предприятия к своим сетям» [47]. Считаем, что институт преддоговорной ответственности будет развиваться, если судьи начнут решительнее взыскивать убытки. В настоящее время это скорее исключение, суду отказать во взыскании убытков легче, но это проблема не конкретного института, а общая тенденция. Верховному суду стоит выработать какие-то критерии-маркеры, на которые смогут опираться суды нижестоящих инстанций при разрешении подобных споров.

3.3 Заверения об обстоятельствах

Развитие права определяется не временем, а экономическими потребностями. поэтому следует отметить рост экономической необходимости внедрения в правовую действительность России отдельных положений по регулированию договорных отношений, которые получили свое развитие в семье общего права.

Утверждение о целесообразности внедрения отдельных договорных

положений в России основано не только на сближении договорных инструментов континентальной и общей семей права, но и на том, что в России растет количество новых инновационных предприятий, которые являются потенциальными реципиентами иностранных инвестиций [70].

Учитывая, что большинство инвестиционных договоров в технологические стартапы подчиняются именно праву США или Великобритании, можно указать на ценность и эффективность приближения договорных инструментов российского права к договорным инструментам указанных стран. Практически ни один из контрактов, подчиненных праву США или Великобритании, не обходится без положений о «заверениях и гарантиях» (*representations and warranties*) и «возмещении расходов, возникших не из-за нарушения договора» (*indemnification*) [27]. Указанные инструменты доказали свою эффективность в защите интересов и сбалансировании рисков сторон договоров, которые позволяют каждой из сторон получить более полную информацию и ожидаемый результат, а также минимизировать риски недобросовестности другой стороны или ее партнеров.

Механизм *representations and warranties* можно охарактеризовать как разновидность заверений, когда одна сторона договора или обе стороны, под риском наступления для себя негативных последствий (репутационных, финансовых, оперативно- хозяйственных) заверяет другую сторону о наличии или отсутствии определенных обстоятельств, фактов, прав, имущества, споров, обязательстве получить в будущем необходимые разрешения, лицензии, зарегистрировать право собственности, и т.п., а в случае выявления недостоверности таких сведений такая сторона платит неустойку и/или компенсирует другой стороне все убытки.

К примеру, инвестор хочет приобрести долю в хозяйственном обществе. Но инвестор хотел бы иметь дополнительную гарантию того, что финансовые показатели хозяйственного общества, о которых заявляет продавец, соответствуют действительности. Как стороннее лицо получить такую информацию от самого общества или других участников он в пределах

законодательства не может. С целью убедить инвестора согласиться на заключение договора, продавец, являющийся участником такого хозяйственного общества, дает соответствующие заверения и гарантирует инвестору наличие соответствующего уровня финансовых показателей общества на момент продажи. В случае, если заверения и гарантии продавца оказываются недостоверными, инвестор будет иметь право расторгнуть договор в одностороннем порядке (так как он лишен того, на что обоснованно рассчитывал при заключении договора/введен в заблуждение другой стороной) и требовать возмещения убытков и других потерь, понесенных в связи с заключением и расторжением договора.

А.Г. Карапетов приводит также другой пример, «когда отечественная компания заключает соглашение с компанией Ближнего Востока и в силу специфики национального права страны ее контрагента не может быть абсолютно уверена, что соглашение не нарушает те или иные местные запреты и не будет признано недействительным. Поэтому она потребует предоставления ей ближневосточным партнером заверений относительно соответствия соглашения праву его страны» [26].

Следовательно, условия о *representations and warranties* позволяют сторонам получить механизм для расторжения договора и компенсации своих расходов при выявлении ложности заявлений другой стороны, без которых, вероятно, такой договор не был бы заключен в принципе или заключен на других условиях.

Практикующие юристы указывают, что заверения (*representations*) – это утверждение о фактах, относящихся к прошлому или настоящему (например, произведение создано лично; отчуждатель имеет исключительные имущественные авторские права; передача прав не нарушает прав третьих лиц; авторские права не передавались; при создании произведения не были нарушены права третьих лиц, для создания произведения получены все необходимые разрешения; гарантии (*warranties*) – это утверждения, относящиеся к фактам, которые могут иметь место в будущем (например,

гарантия, что использование произведения не приведет к нарушению прав третьих лиц; гарантия, что не будет существовать каких-либо обстоятельств, способных затруднить или сделать невозможным осуществление предоставленных исключительных прав).

С одной стороны, в российском законодательстве и так существовали положения о необходимости надлежащего исполнения обязательств, но учитывая их ограничительное толкование относительно исключения надлежащего качества имущества или оказанной услуги, целесообразность введения специальной нормы не вызывает сомнений.

Так, в 2015 году Федеральный закон от 08.03.2015 г. № 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации» интегрировал нововведения, ранее не используемых в российской цивилистике – в Гражданский кодекс была введена статья 431.2 «Заверения об обстоятельствах». В тексте статьи используется лишь термин «заверения, в то время как анализ статьи «позволяет прийти к выводу, что закон рассматривает заверения как комплексный институт, включающий и заверения, и гарантии» [37].

Заверения об обстоятельствах представляют собой утверждения о конкретных свершившихся фактах, за достоверность которых сторона и должна нести ответственность перед контрагентом. В силу пункта 1 статьи 431.2 ГК РФ сторона договора вправе явно и недвусмысленно заверить другую сторону об обстоятельствах, как связанных, так и не связанных непосредственно с предметом договора, но имеющих значение для заключения договора, его исполнения или прекращения, и тем самым принять на себя ответственность за соответствие заверения действительности дополнительно к ответственности, установленной законом или вытекающей из существа законодательного регулирования соответствующего вида обязательств.

В статье 431.2 ГК РФ перечислены «конкретные обстоятельства, в отношении которых предоставляются заверения. В их число входят: предмет

договора, применимое право, необходимые лицензии и разрешения, финансовое состояние. Этот список не является исчерпывающим и всего лишь иллюстрирует примеры обстоятельств» [12].

Очевидный пример – заверения о «чистоте титула» и отсутствии притязаний третьих лиц на доли, акции и имущество компании. Например, владельцы продаваемого бизнеса могут отдельно заверить покупателя в том, что его недвижимость не находится в залоге у банка. Среди других «общих заверений» можно выделить, например, указания, что у сторон есть все необходимые корпоративные и регуляторные одобрения, а у подписантов – полномочия на совершение сделки. Можно привести примеры и других заверений, которые можно встретить в договорах о покупке бизнеса:

- о финансовом состоянии сторон сделки, например, об отсутствии банкротства и оснований для несостоятельности, о законном источнике доходов для расчетов по сделке;

- о состоянии бизнеса. Бизнес может продаваться как есть, включая долги и требования, или, напротив, должен быть «очищен» от любых правопритязаний;

- о цене сделки и ее соответствии рынку и положению дел в компании;

- о раскрытии информации о предмете и содержании сделки как в полном объеме, так и, напротив, в ограниченном, что стороны не будут признавать нарушением;

- санкционные оговорки. Например, стороны могут включить в договор указание, что ни одна из них не находится под ограничениями;

- о несовершении определенных действий. Стороны могут гарантировать, что будут действовать определенным образом или воздержаться от действий после или в результате сделки [7].

Заверения должны быть сформулированы ясно и однозначно, содержать только достоверную информацию, которая может быть документально подтверждена.

Пленум Верховного суда дал разъяснение, что, если сторона договора

заверила другую сторону об обстоятельствах, непосредственно относящихся к предмету договора, последствия недостоверности заверения определяются правилами об отдельных видах договоров, содержащимися в ГК РФ и иных законах, а также статьей 431.2 ГК РФ, иными общими положениями о договоре и обязательствах (пункт 1 статьи 307.1 ГК РФ). В частности, когда продавец предоставил покупателю информацию, оформив ее в виде заверения, о таких характеристиках качества товара, которым в большинстве случаев сходный товар не отвечает, и эта информация оказалась не соответствующей действительности, к отношениям сторон, наряду с правилами о качестве товара (статьи 469 – 477 ГК РФ), подлежат применению согласованные меры ответственности, например, установленная сторонами на случай недостоверности заверения неустойка. Равным образом такой подход применяется к случаям, когда продаются акции или доли участия в обществах с ограниченной ответственностью и продавец предоставляет информацию в отношении характеристик хозяйственного общества и состава его активов [40].

Если же заверение предоставлено стороной относительно обстоятельств, непосредственно не связанных с предметом договора, но имеющих значение для его заключения, исполнения или прекращения, то в случае недостоверности такого заверения применяется статья 431.2 ГК РФ, а также положения об ответственности за нарушение обязательств (глава 25 ГК РФ). Например, сторона договора может предоставить в качестве заверения информацию относительно своего финансового состояния или финансового состояния третьего лица, наличия соответствующих лицензий, структуры корпоративного контроля, заверить об отсутствии у сделки признаков, позволяющих отнести ее к крупным для хозяйственного общества, об отсутствии конфликта интересов у руководителя и т.п., если эти обстоятельства имеют значение для соответствующих договорных обязательств [40].

В ст. 431.2 ГК РФ законодатель не указал в какой форме должны

предоставляться заверения об обстоятельствах. Следуя из разъяснений верховного суда, что «в подтверждение факта предоставления заверения и его содержания сторона не вправе ссылаться на свидетельские показания (пункт 1 статьи 6, пункт 1 статьи 162 ГК РФ)», заверения стоит предоставлять в письменной форме. Учитывая, что они могут даваться при заключении, до и после заключения договора, то можно предположить, что заверения могут являться частью договора или выступать в качестве отдельного документа, или быть оформлены в виде электронного письма, уведомления, сообщения [61].

В соответствии с пунктом 1 статьи 431.2 ГК РФ лицо, предоставившее недостоверное заверение, обязано возместить убытки, причиненные недостоверностью такого заверения, и (или) уплатить согласованную при предоставлении заверения неустойку (статья 394 ГК РФ). Названная ответственность наступает при условии, если лицо, предоставившее недостоверное заверение, исходило из того, что сторона договора будет полагаться на него, или имело разумные основания исходить из такого предположения (пункт 1 статьи 431.2 ГК РФ). При этом лицо, предоставившее заведомо недостоверное заверение, не может в обоснование освобождения от ответственности ссылаться на то, что полагавшаяся на заверение сторона договора являлась неосмотрительной и сама не выявила его недостоверность (пункт 4 статьи 1 ГК РФ).

Если заверение предоставлено лицом при осуществлении предпринимательской деятельности или в связи с корпоративным договором или договором об отчуждении акций (долей в уставном капитале) хозяйственного общества, то в случае недостоверности заверения последствия, предусмотренные пунктами 1 и 2 статьи 431.2 ГК РФ, применяются к предоставившему заверение лицу независимо от того, было ли ему известно о недостоверности таких заверений (независимо от вины), если иное не предусмотрено соглашением сторон [40]. Предполагается, что лицо, предоставившее заверение, исходило из того, что другая сторона будет на него

полагаться.

При недостоверности предоставленного стороной договора заверения другая сторона, полагавшаяся на имеющее для нее существенное значение заверение, наряду с применением указанных в статье 431.2 ГК РФ мер ответственности, вправе отказаться от договора (статьи 310 и 450.1 ГК РФ), если иное не предусмотрено соглашением сторон (пункт 2 статьи 431.2 ГК РФ). К примеру, рассматривая иск ООО «Строй-энерго» к ООО «Строй-Стандарт о взыскании задолженности по договору на выполнение работ при установлении ответственности за нарушение договора, суд принял во внимание прописанные в Договоре на выполнение работ заверения об обстоятельствах в части ответственности. Так, пунктом 4.8 договора предусмотрено, что в случае нарушения Генподрядчиком, предоставленных и указанных в п. 4.6 и 7.3 настоящего Договора гарантий (недостоверности данных заверений об обстоятельствах) он обязуется возместить Заказчику в полном объеме убытки, в том числе, возникшие в результате отказа Заказчику в возмещении причитающихся ему сумм налогов, доначислении налогов, начисления пени, наложении налоговых санкций, независимо от факта оспаривания Заказчиком решения налогового органа в вышестоящем налоговом органе или в судебном порядке. Размер убытков, возникших в результате отказа Заказчику в возмещении причитающихся ему сумм налогов, доначисления налогов, начисления пени, наложении налоговых санкций, рассчитывается исходя из доначисленных на основании решения налогового органа Заказчику сумм налогов и (или) сумм налогов, в возмещении которых отказано Заказчику, а также соответствующих сумм пени и налоговых санкций.

Генподрядчик обязуется возместить убытки в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента направления Заказчиком соответствующего письменного требования. В случае нарушения Генподрядчиком, предоставленных и указанных в п. 4.6 и 7.3 Договора гарантий (недостоверности данных заверений об обстоятельствах) Заказчик вправе

вместо возмещения убытков потребовать от Генподрядчика выплатить неустойку, а Генподрядчик обязуется выплатить неустойку. Размер неустойки составляет 20% от стоимости товаров (работ, услуг), являющихся предметом исполнения обязательств по настоящему Договору. Генподрядчик обязуется выплатить неустойку в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента направления Заказчиком соответствующего письменного требования [54].

Ответственность лица, предоставившего заверение, может быть ограничена в пределах, установленных пунктом 4 статьи 401 ГК РФ. Равным образом в указанных пределах может быть ограничено право на односторонний отказ от договора в связи с недостоверностью заверения.

При наличии соответствующих оснований заверение может быть признано недействительным применительно к правилам § 2 главы 9 ГК РФ.

Выводы по третьей главе.

Заключение и подпись электронных договоров – важный аспект современного бизнеса в России. Соблюдение правил и требований по заключению и подписи электронных договоров обеспечивает их юридическую силу и доверие между сторонами. Выполнение требований законодательства, использование электронной подписи и защита персональных данных являются важными факторами успешного заключения и реализации электронных договоров.

Возможность заключения договора в сети Интернет позволяет реализовать потенциал международной сети Интернет, использовать его информационные и другие ресурсы для оперативного предоставления информации пользователю. Современные средства электронной передачи данных позволяют физическим лицам свободно и оперативно вступать в гражданское правоотношение, реализуя при этом свои права и обязанности, но с другой стороны, делает сложным процесс обеспечения защиты субъективных прав потребителей. Поэтому важно нормативно-правовое регулирование электронной сферы гражданских отношений, в частности договора о предоставлении услуг в сети Интернет.

В рамках рекодификации гражданского законодательства Российской Федерации ГК РФ дополнен нормами о преддоговорной ответственности. При этом содержание требования о добросовестном ведении переговоров раскрыто в ГК РФ путем закрепления таких основных обязанностей сторон переговоров, как: последовательное поведение, которое не вводит в заблуждение другого участника переговоров и охватывает запрет на необоснованное, внезапное прерывание переговоров, когда другой участник разумно считал, что договор будет заключен; предоставление (раскрытие) информации, необходимой для заключения договора; неразглашение конфиденциальной информации, полученной в результате переговоров.

На сегодняшний день такая оценочная категория как «добросовестность» толкуется каждым субъектом по-своему применительно к конкретной ситуации. Само содержание данного понятия определяется не законодателем в правовых нормах, а правоприменителем в лице суда применительно к конкретным правоотношениям с учетом обстоятельств рассматриваемого дела. В связи с этим, на наш взгляд, представляется обоснованным дополнение ст. 1 Гражданского кодекса Российской Федерации пунктом 4.1 в следующем виде: «Действия (бездействия) лиц, сторон конкретных правоотношений следует рассматривать как добросовестные при соблюдении следующих условий:

- действия (бездействия), направленные на исполнение обязательств, исключают возможность намеренного причинения вреда контрагенту, а также подобные действия должны исключать недостаточную предусмотрительность должника;

- надлежащее исполнение лицами своих обязательств;
- исключение совершения действий в обход закона с противоправной целью и противоречащих нормам морали и нравственности;
- сопоставление своих интересов с интересами контрагента.

Считаем, что институт преддоговорной ответственности будет развиваться, если судьи начнут решительнее взыскивать убытки. В настоящее

время это скорее исключение, суду отказать во взыскании убытков легче, но это проблема не конкретного института, а общая тенденция. Верховному суду стоит выработать какие-то критерии-маркеры, на которые смогут опираться суды нижестоящих инстанций при разрешении подобных споров.

Учитывая положительный опыт применения заверение и гарантий в обязательственном праве России и новации института гарантий, обусловленного попыткой имплементации образования англосаксонской правовой системы в виде института «representations and warranties», следует предложить объединить заверения и гарантии в единую категорию «заверения и гарантии при заключении гражданско-правового договора». То есть необходимо ввести дополнительные элементы в порядок заключения гражданско-правового договора, в частности оферта может содержать обязательные и дополнительные структурные части. К обязательной части оферты следует относить содержание существенных условий договора. Так, стороны должны определиться по предмету, цене, порядку расчета, передаче товара. К дополнительным условиям оферты уместно включать заверения, гарантии, возможные условия страхования и т.д. По нашему мнению, разграничение обязательных и дополнительных составных частей оферты позволит сформировать правовую природу заверений об обстоятельствах.

Заключение

В заключении изложены обобщенные результаты исследования, сформулированы наиболее важные выводы и предложения.

Порядок заключения договора – это законодательно определенный способ действий субъектов договорных правоотношений, направленный на возникновение договорного обязательства и определение его содержания. Порядок и способ заключения договора совпадают, если речь идет о классическом договорном правоотношении (заключение договора в общем порядке). Специальный же порядок предусматривает заключение договоров, имеющих свои особенности, зависящие от способов заключения договора (заключение договора в обязательном порядке, с согласия третьих лиц, на торгах, на бирже, по решению суда и т.п.). Для заключения договора необходимо достижение соглашения по всем существенным его условиям.

Хронологически заключение договора выглядит следующим образом: преддоговорные контакты сторон (переговоры); оферта; рассмотрение оферты; акцепт оферты. Стадии оферты и акцепта обязательны во всех случаях.

Правовая природа порядка заключения договора состоит в признании его процессом формирования воли и ее фиксации в условиях договора как соглашения. Соглашение состоит из встречно направленных и взаимосогласованных волеизъявлений контрагентов. По общему правилу такая направленность носит взаимопротивоположный характер. Отвечая на вопрос, что имеет решающее значение в договоре – воля или волеизъявление – следует признать, что решающее значение имеет единство воли и волеизъявления.

Общими стадиями порядка заключения договора являются оферта и акцепт. Офертой является достаточно определенное предложение заключить договор, адресованной конкретному адресату, содержащий все существенные условия и выражает намерение лица, сделавшего его, считать себя связанным

в случае его принятия адресатом. Оферта не является сделкой. Оферент становится связан своим предложением в момент его получения адресатом (теория получения). Согласно российскому законодательству, оферта после ее получения адресатом является безотзывной. Рассмотрение оферты имеет значение тогда, когда законодатель предусмотрел порядок и срок ее рассмотрения (например, в случае заключения предпринимательского договора).

Акцептом признается ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии. Ответ адресата оферты признается акцептом при наличии таких признаков. Во-первых, он должен свидетельствовать о принятии предложения. Во-вторых, ответ должен быть полным. В-третьих, ответ должен быть безусловным.

Современный закон сталкивается с необходимостью признания переговоров как отдельной процедуры заключения договора и установления специальных правил, регулирующих отношения сторон в ходе переговоров. Другими словами, современный закон должен найти баланс между, с одной стороны, необходимостью защиты прав и интересов сторон вступить в переговоры и, с другой стороны, необходимостью соблюдения свободы договора.

Таким образом, существование такого вида правовых отношений как преддоговорные отношения очевидно. Переговоры по заключению договора можно определить как урегулированное сложившимися обычаями делового оборота либо нормами права взаимодействие сторон, намеревающихся достичь соглашения, путём выработки условий будущего соглашения и его содержания в рамках предстоящего юридического акта, являющееся выражением воли, интересов и позиций участвующих в переговорах лиц. Преддоговорные контакты сторон (переговоры) являются отдельной факультативной стадией заключения контракта. В то же время они представляют собой сложную конкурентную среду, благоприятную для нарушений, навязывания невыгодных условий, введение в заблуждение путем

предоставления ложной информации.

В обязательном правовом режиме договор подлежит заключению в случаях прямого установления такой необходимости нормами действующего законодательства либо в силу ранее достигнутого соглашения между участниками будущих отношений. Так, предварительное соглашение накладывает на стороны обязательство закрепить окончательные договоренности в рамках основного юридически значимого акта. Если при определении условий заключения обязательного договора возникли разногласия, участники вправе направить соответствующее заявление в судебную инстанцию для разрешения спора. В таком случае суд примет решение, в котором будут конкретизированы положения, на основании которых договор считается заключенным. Если контрагент незаконно уклоняется от исполнения обязанности по подписанию соглашения, его можно будет привлечь к ответственности посредством судебных действий. В рамках соответствующего решения суд уточнит условия договора. Кроме того, нарушившая сторона будет обязана возместить ущерб, причиненный задержкой или отказом от заключения договора.

Общая характеристика заключаемых договоров на торгах, аукционах, конкурсах, позволяет определять следующие их особенности:

– заключение договора на торгах (аукционе, конкурсе) – это нормативно закреплённые взаимные действия сторон, направленные на установление договорных отношений и определение содержания договорного обязательства;

– ГК РФ содержит только одну специальную норму (ст. 448), посвященную особенностям заключения договоров на аукционах, конкурсах и т.д. Указанная статья не содержит каких-либо специальных правил. Другие акты гражданского законодательства не содержат единого порядка проведения торгов. Отсутствие указанных положений определяет непоследовательность специальных правовых актов в регулировании торгов;

– торги классически делятся в зависимости от способа определения

победителя на конкурсы и аукционы, однако такое разделение не воспринято российским законодателем, выделяющим также тендеры и другие формы торгов;

– применение торгов позволяет в одних случаях защищать публичные интересы (например, при приватизации), а в других – частные (например, при реализации имущества, находящегося под залогом). При этом применение торгов является не только возможной, а в отдельных случаях и обязательной процедурой заключения договоров;

– офертой при торгах является сообщение о проведении торгов, а акцептом является предложение, которое признано наилучшим по условиям торгов (наивысшая цена за товар, самая низкая стоимость работ, наилучшие условия).

Заключение и подпись электронных договоров – важный аспект современного бизнеса в России. Соблюдение правил и требований по заключению и подписи электронных договоров обеспечивает их юридическую силу и доверие между сторонами. Выполнение требований законодательства, использование электронной подписи и защита персональных данных являются важными факторами успешного заключения и реализации электронных договоров.

Возможность заключения договора в сети Интернет позволяет реализовать потенциал международной сети Интернет, использовать его информационные и другие ресурсы для оперативного предоставления информации пользователю. Современные средства электронной передачи данных позволяют физическим лицам свободно и оперативно вступать в гражданское правоотношение, реализуя при этом свои права и обязанности, но с другой стороны, делает сложным процесс обеспечения защиты субъективных прав потребителей. Поэтому важно нормативно-правовое регулирование электронной сферы гражданских отношений, в частности договора о предоставлении услуг в сети Интернет.

В рамках рекодификации гражданского законодательства Российской

Федерации ГК РФ дополнен нормами о преддоговорной ответственности. При этом содержание требования о добросовестном ведении переговоров раскрыто в ГК РФ путем закрепления таких основных обязанностей сторон переговоров, как: последовательное поведение, которое не вводит в заблуждение другого участника переговоров и охватывает запрет на необоснованное, внезапное прерывание переговоров, когда другой участник разумно считал, что договор будет заключен; предоставление (раскрытие) информации, необходимой для заключения договора; неразглашение конфиденциальной информации, полученной в результате переговоров.

На сегодняшний день такая оценочная категория как «добросовестность» толкуется каждым субъектом по-своему применительно к конкретной ситуации. Само содержание данного понятия определяется не законодателем в правовых нормах, а правоприменителем в лице суда применительно к конкретным правоотношениям с учетом обстоятельств рассматриваемого дела. В связи с этим, на наш взгляд, представляется обоснованным дополнение ст. 1 Гражданского кодекса Российской Федерации пунктом 4.1 в следующем виде: «Действия (бездействия) лиц, сторон конкретных правоотношений следует рассматривать как добросовестные при соблюдении следующих условий:

- действия (бездействия), направленные на исполнение обязательств, исключают возможность намеренного причинения вреда контрагенту, а также подобные действия должны исключать недостаточную предусмотрительность должника;
- надлежащее исполнение лицами своих обязательств;
- исключение совершения действий в обход закона с противоправной целью и противоречащих нормам морали и нравственности;
- сопоставление своих интересов с интересами контрагента.

Институт преддоговорной ответственности будет развиваться, если судьи начнут решительнее взыскивать убытки. В настоящее время это скорее исключение, суду отказать во взыскании убытков легче, но это проблема не

конкретного института, а общая тенденция. Верховному суду стоит выработать какие-то критерии-маркеры, на которые смогут опираться суды нижестоящих инстанций при разрешении подобных споров.

Учитывая положительный опыт применения заверение и гарантий в обязательственном праве России и новации института гарантий, обусловленного попыткой имплементации образования англосаксонской правовой системы в виде института «representations and warranties», следует предложить объединить заверения и гарантии в единую категорию «заверения и гарантии при заключении гражданско-правового договора». То есть необходимо ввести дополнительные элементы в порядок заключения гражданско-правового договора, в частности оферта может содержать обязательные и дополнительные структурные части. К обязательной части оферты следует относить содержание существенных условий договора. Так, стороны должны определиться по предмету, цене, порядку расчета, передаче товара. К дополнительным условиям оферты уместно включать заверения, гарантии, возможные условия страхования и т.д. По нашему мнению, разграничение обязательных и дополнительных составных частей оферты позволит сформировать правовую природу заверений об обстоятельствах.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Абова Т.Е., Андреева Л.В. Научно-практический комментарий к Гражданскому кодексу РФ. М. : Юрайт, 2022. 312 с.
2. Андреев Ю.Н. Договор в гражданском праве России: сравнительно-правовое исследование: монография. М. : НОРМА-ИНФРА -М, 2017. 455 с.
3. Андреева Е.А. Социально-философские основания потребностей и интересов субъекта // Коэволюция природы, общества и человека. 2023. №1. С. 96-111.
4. Анисов Р.Г. Заключение договоров на торгах // Тенденции развития науки и образования. 2024. № 105. С. 24-31.
5. Апестина М.Н. Заключение и исполнение договоров: практические рекомендации для бизнеса. М. : Редакция «Российской газеты», 2020. 210 с.
6. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. СПб. : Лань, 2020. 847 с.
7. Вараксин М.А. Заверения об обстоятельствах и возмещение потерь: как использовать их в сделках [Электронный ресурс]. URL: <https://pravo.ru/story/253241/> (дата обращения: 03.06.2024).
8. Гаврилов П.В. Интернет-торговля в России выросла в 2023 году [Электронный ресурс] : Альфа-Банк. URL: <https://alfabank.ru/make-money/investments/learn/t/internet-torgovlya-v-rossii-virosla-v-2023-godu--kakie-kompanii-pokazali-luchshii-rezultat/> (дата обращения: 01.06.2024).
9. Герасимовский С.В. Правовое регулирование договорных отношений: учебное пособие. Симферополь: Крымский юридический институт (филиал) Университета прокуратуры Российской Федерации, 2023. 185 с.
10. Гольцов В.Б. Обязательственное право: учебное пособие. Гатчина : Изд-во ГИЭФПТ, 2021. 285 с.
11. Гончарова В.А. Защита прав и охраняемых законом интересов участников недействительной сделки в гражданском праве России. М. : Юридический Дом «Юстицинформ», 2021. 418 с.

12. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51 (ред. от 08.08.2024) // СЗ РФ. 2006. №52. Ст. 5496.
13. Гражданский кодекс Нидерландов: новая кодификация / Под. ред. Ф.Й.М. Фельдбрюгге. М.: Изд-во «Наука», 2008. 215 с.
14. Дашков Л.П. Коммерческая деятельность. М. : Дашков и К, 2022. 325 с.
15. Денисов С.А. Некоторые общие вопросы о порядке заключения договоров // Актуальные проблемы гражданского права. 2022. №1. С. 245-252.
16. Денисюк В.В. Оферта как стадия заключения гражданско-правового договора // Журнал цивилистики. 2022. № 14. С. 90-98.
17. Джабиашвили А.Д. Преддоговорная ответственность в договорном праве США // Евразийское Научное Объединение. 2020. № 4. С. 180-191.
18. Ерахтина О.С. Договорное право: учебное пособие. М. : Издательский дом Высшей школы экономики, 2023. 465 с.
19. Еременко Д.П. Особенности заключения договоров в сети Интернет // Молодой исследователь. 2023. №1. С. 35-42.
20. Зайцев О.В. Основные элементы современной доктрины гражданского права России: учебное пособие. М. : Статут, 2022. 290 с.
21. Замараев А.С. Заключение, исполнение и расторжение договора. М. : Перо, 2022. 410 с.
22. Кабутов Э.Д. Заключение договора по итогам торгов // Государствоведение и права человека. 2022. № 3. С. 164-170.
23. Кадочников Е.В. Гражданско-правовая квалификация преддоговорной ответственности и ее размер // Вестник арбитражной практики. 2022. № 2. С. 70-79.
24. Казанцев М.Ф. Договорное регулирование. Цивилистическая концепция. М. : Юрайт, 2023. 415 с.
25. Казанцев М.Ф. Правовая природа предпринимательского договора (кратко о главном) // Актуальные проблемы гражданского и предпринимательского права. 2023. №1. С. 39-45.

26. Карапетов А.Г. Заверения об обстоятельствах и условия о возмещении потерь по новому ГК РФ. [Электронный ресурс]. URL: http://m-logos.ru/img/Karapetov_Zavereniya%20ob%20obstoyatelstvah.pdf (дата обращения: 07.06.2024).

27. Кархалев Д.Н. Заверения об обстоятельствах в предпринимательских отношениях // Вестник арбитражной практики. 2020. № 2. С. 3-12.

28. Кахович А.А. Организация договорной работы юридической службой // Сравнительно-аналитическое право. 2018. № 4. С. 95-108.

29. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс] : Федеральный закон № 195 от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 22.04.2024). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/ (дата обращения: 19.05.2024).

30. Козлова М.Ю. Гражданско-правовой договор: порядок заключения и оформления. Волгоград : ВолГУ, 2021. 220 с.

31. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) // СПС КонсультантПлюс.

32. Красавчиков О.А. Категории науки гражданского права. М. : Статут, 2020. 360 с.

33. Крашенинников Е.А. Заключение договора // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2018. № 5. С. 72-76.

34. Курбанов Р.А. Договорная работа в корпорации: учебное пособие. М. : РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. 355 с.

35. Кулдун Д.Т. Особенности заключения договоров в сети Интернет // Конституционализм, его принципы и их роль в развитии и защите прав человека. 2023. №2. С. 124-128.

36. Минина В.А. Преддоговорная ответственность: как обезопасить себя на стадии переговоров. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.business.ru/article/3711-preddogovornaya-otvetstvennost> (дата

обращения: 07.06.2024).

37. О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 08.03.2015 № 42-ФЗ // СЗ РФ. 2015. №10. Ст. 1412.

38. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц [Электронный ресурс] : Обзор судебной практики по вопросам, связанным с применением Федерального закона от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_298054/ (дата обращения: 16.05.2024).

39. О защите конкуренции [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ (ред. от 19.04.2024) // СЗ РФ. 2006. №32. Ст.3434.

40. О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора [Электронный ресурс] : Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 г. № 49 / Бюллетень ВС РФ. 2019. № 2.

41. О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств [Электронный ресурс] : Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 г. № 7 // Бюллетень ВС РФ. 2016. №5.

42. О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс] : Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 // Бюллетень ВС РФ. №2015. №8.

43. Об электронной подписи [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ (ред. от 04.08.2023) // СЗ РФ. 2011. №15. Ст. 2036.

44. Об электронной торговле [Электронный ресурс] : Законопроект № 11081-3 от 03.10.2000. URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/11081-3> (дата обращения: 03.06.2024).

45. Обзор судебной практики по некоторым вопросам применения законодательства о хозяйственных обществах (утв. Президиумом Верховного

Суда РФ 25.12.2019 г.) [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_341476/ (дата обращения: 18.05.2024).

46. Определение СК по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 29.01.2020 г. по делу № 305-ЭС19-19395. [Электронный ресурс]. URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/1aa498e1-68b5-407e-a1a9-bc06f3fc0c19> (дата обращения: 15.05.2024).

47. Определение СК по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 4 июля 2019 г. по делу № 308-ЭС18-24180. [Электронный ресурс]. URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/8cc024b0-8d4c-4719-97c1-b17127adc625> (дата обращения: 05.06.2024).

48. Определение СК по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 31.08.2021 г. № 308-ЭС21-751 [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/402693009/> (дата обращения: 15.05.2024).

49. Определение СКЭС ВС РФ от 29.01.2020 г. № А40-98757/2018 [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ARB&n=616245#МСvxVDUv0LNGCQPQS](https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ARB&n=616245#МCvxVDUv0LNGCQPQS) (дата обращения: 21.05.2024).

50. Переговоры в гражданском праве и цивилистическом процессе: монография / Под ред. Е.И. Носыревой, Д.Г. Фильченко. М. : Статут, 2023. 370 с.

51. Поваров Ю.С. Общие положения о гражданско-правовом договоре: учебное пособие. Самара : Издательство Самарского университета, 2020. 320 с.

52. Постановление Арбитражного суда Московской области от 20 декабря 2018 г. по делу № А40-42494/2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/79bf691c-321d-40e3-8159-59506de0bc8e> (дата обращения: 30.05.2024).

53. Постановление Двадцатого арбитражного апелляционного суда (20 ААС) от 05.12.2023 г. по делу № А09-7461/2019 [Электронный ресурс]. URL:

<https://sudact.ru/arbitral/doc/YGZ8DKIGxQb5> (дата обращения: 21.05.2024).

54. Постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 24 ноября 2023 г. по делу № А06-749/2023 [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/2sTuP5KfOWbC/> (дата обращения: 03.06.2024).

55. Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 19 сентября 2017 г. по делу № А41-90214/2016. [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/WzHGMjIyaDVv/> (дата обращения: 31.05.2024).

56. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 19 ноября 2019 г. по делу № А60-3964/2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/86735d23-e5a9-4ff2-9e49-159ce2c4188e> (дата обращения: 02.06.2024).

57. Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда г. Ростов-на-Дону от 7 сентября 2017 г. по делу № А32-1814/2016. [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/wkZnxxZVktQX/> (дата обращения: 31.05.2024).

58. Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда (17 ААС) от 30.11.2023 г. по делу № А50-7082/2023 [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/HtfryYg7mGdA> (дата обращения: 21.05.2024).

59. Преддоговорные отношения в российском гражданском праве: новеллы Гражданского кодекса Российской Федерации / Под ред. А.В. Демкина. М. : Издание Государственной Думы, 2015. 340 с.

60. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год) // СПС КонсультантПлюс.

61. Пузырев И.В. Заверения об обстоятельствах: понятие и виды // Моя профессиональная карьера. 2023. № 48. С. 320-329.

62. Решение Арбитражного суда Пензенской области от 2 июля 2021 г. по делу № А46-4091/2021 [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru> (дата обращения: 05.04.2024).

63. Решение Арбитражного суда Саратовской области от 16 августа 2023

г. по делу № А57-10779/2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/zdjpeoW6wTNw/> (дата обращения: 10.06.2024).

64. Рыженкова Г.А. Соглашение о ведении переговоров как механизм индивидуального регулирования преддоговорных отношений // Аллея науки. 2021. № 3. С. 465-472.

65. Самичева Д.А. Особенности правового регулирования преддоговорной ответственности (*culpa in contrahendo*) как института гражданского права // Теоретические и практические аспекты формирования и развития «новой науки». 2021. №1. С. 115-127.

66. Саркисян В.В. Переговоры о заключении договора в гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Ростов-на-Дону, 2022. 144 с.

67. Свинин Д.В. Заключение договора в сети интернет // Актуальные проблемы современной юридической науки и практики. 2023. №4. С. 95-98.

68. Синайский В.И. Русское гражданское право [Электронный ресурс] : Пособие к изучению сенатской практики. URL: <https://naukaprava.ru/catalog/297/4334/40340/> (дата обращения: 15.04.2024).

69. Соломин С.К. Переговоры о заключении договора // Вестник Омского университета. 2023. № 3. С. 40-46.

70. Соскиева А.А. Становление института заверений об обстоятельствах по праву Англии и России // Законодательство. 2023. № 3. С. 78-86.

71. Суханов Е.А. Гражданское право: учебник. М. : Статут, 2023. 450 с.

72. Формакидов Д.А. Обязательственное право: учебное пособие. М. : ИНФРА-М, 2024. 354 с.

73. Цветков И.В. Договорная работа. М. : Проспект, 2017. 290 с.

74. Цимбалова И.И. Правовая природа оферты и акцепта // Студенческий. 2019. № 4. С. 80-92.

75. Чеговадзе Л.А. Договорное право и договорное регулирование. М. : Московский университет МВД России, 2019. 620 с.

76. Шахбанов М.С. Проблематика добросовестности как оценочной категории гражданского права // *Via Scientiarum - Дорога знаний*. 2023. № 1. С. 85-92.

77. Шевченко Е.Е. Заключение гражданско-правовых договоров. Проблемы теории и судебно-арбитражной практики. М. : Инфотропик Медиа, 2017. 235 с.

78. Musy A. M. Disclosure of information in the precontractual bargaining. A comparative analysis [Электронный ресурс]. URL: http://www.jus.unitn.it./cardozo/Obiter_Dictum/codciv (дата обращения: 15.05.2024).