МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»
(ННГУ)

ДЗЕРЖИНСКИЙ ФИЛИАЛ ННГУ

Направление подготовки
«Юриспруденция»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)
на тему: **«Понятие предпринимательского договора»**

г.Дзержинск
2021 г.

Оглавление

Введение……..……3

Глава 1. Предпринимательский договор как институт гражданского права: проблемы понятийного аппарата

1.1. Понятие, признаки, значение и место предпринимательского договора в системе договоров……..…….7

1.2. Виды предпринимательских договоров……..……..19

Глава 2. Особенности порядка заключения, изменения и расторжения предпринимательского договора

2.1. Порядок и способы заключения предпринимательского договора…....30

2.2. Форма предпринимательского договора ……..38

2.3. Особенности изменения и расторжения предпринимательского договора…….…….40

Глава 3. Актуальные проблемы исполнения предпринимательского договора

3.1. Принципы исполнения предпринимательского договора……..…47

3.2. Проблемы ответственности нарушения предпринимательского договора…….……52

Заключение…….……58

Список использованных источников ……..……64

Введение

Актуальность исследования. Сегодня в нашей стране можно наблюдать период различных преобразований, которые затрагивают абсолютно все сферы социальной жизни. Не является исключением и сфера экономическая[1].

Предпринимательские договоры в России имеют глубокие исторические корни. В дореволюционный период предпринимательские договоры получили достаточно широкое распространение в гражданском обороте. В советский период предпринимательские договоры утратили свое былое значение, поскольку предпринимательские отношения не были присущи советскому обществу и экономике, основанной на механизмах командно-административного и планового регулирования. Сегодня предпринимательские договоры являются одним из главнейших механизмов функционирования рыночной экономики, без которого сегодня невозможно представить нормальное развитие современного торгового оборота[2].

На сегодняшнем этапе развития гражданско-правовых и предпринимательских отношений правовая конструкция предпринимательских договоров все более активно вовлекается в гражданский оборот, что позволяет говорить о существенном значении предпринимательских договоров в общей системе гражданско-правовых договоров. Предпринимательские договоры и сделки выступают преобладающими основаниями возникновения гражданских прав и обязанностей, выполняют ведущую роль в обеспечении хозяйственной жизни в стране, развитии предпринимательских отношений. Предпринимательские

---

[1] Смирнова М.Б. Сущность и особенности предпринимательского договора как субинститута гражданско-правовых договоров // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. 2017. Т. 6. № 11 (11). С. 83-86.

[2] Сафаралиев Ф.М.О., Нагаев А.М. Классификация предпринимательских договоров // КиберЮрист. 2020. № 6 (6). С. 56-69.

договоры обладают признаками, свойственными всем гражданско-правовым договорам, но им присущи также собственные сущностные характеристики.

Вместе с тем, предпринимательский договор, как правовой инструмент является достаточно сложным институтом, имеющим определённые особенности. Опосредуя процессы рыночного обмена, концентрации капитала и кооперации производства, институт договора, таким образом, выступает средством организации структуры рыночного хозяйства. Кроме того, данный договор в ряде случаев может выступать и в качестве планирования предпринимательской деятельности, поскольку на базе заключенного договора образуется производственная и инвестиционная программа предприятия. Более того, договор устанавливает конкретный правовой режим хозяйственных связей между партнерами, определяет формы взаимодействия деловых партнёров, порядок и условия исполнения договорных обязательств, устанавливает контроль над их исполнением. Сегодня со стопроцентной уверенностью можно заявить, что нормальное функционирование юридического лица просто не представляется возможным без надлежаще оформленного предпринимательского договора.

Разумеется, любой правовой институт, которым также является и предпринимательский договор, не лишён недостатков, что обусловлено отсутствием оптимально и грамотно выстроенной нормативно-правовой базы. А как показывают многочисленные исследования, в том числе и проведённый свой собственный комплексно-правовой анализ, действующая законодательная база, регламентирующая рассматриваемый правовой инструмент – несовершенна, имеет существенные недостатки, пробелы, коллизии.

Обозначенная проблема далеко не единственная. Не смотря на бесспорность существования данного договора, в правовом сообществе до сих пор разгораются дискуссии о его правовой природе, о его месте среди других гражданско-правовых договоров, а также о том, реально ли существует именно предпринимательский договор или же это всё-таки

гражданско-правовой договор, например аналогичный договору купли-продажи, оказания услуг, договору найму или займу[1].

Кроме того, не смотря на огромный регулятивный потенциал предпринимательского договора, он не получил должного признания самих предпринимателей. Именно по этой причине, он и не достаточно используется для решения ряда задач, как самими предпринимателями, так и обществом в целом. Кроме всего прочего, правовая доктрина незаслуженно мало демонстрирует значение и сущность предпринимательского договора, что, в свою очередь, сдерживает процесс повышения регулирующей роли договора. Названные обстоятельства как раз и свидетельствует о значимости предстоящего исследования, не вызывают сомнений в её актуальности.

Объектом изучения в рамках данного исследования стали договорные отношения, возникающие в процессе заключения предпринимательских договоров.

Предмет изучения составило действующее законодательство, регламентирующее понятие, особенности, порядок заключения и исполнения предпринимательского договора, а также материалы правоприменительной практики.

Целью данной работы стал комплексно-правовой и теоретический анализ предпринимательского договора; выявление актуальных проблем его реализации, предложение путей их разрешения, в том числе с помощью внесения изменений в действующее цивилистическое законодательство.

Поставленная цель достигается решением ряда важных конкретно-определённых **задач:**

- необходимо определить понятие, рассмотреть признаки, установить значение и выяснить место предпринимательского договора в системе договоров;

- изучить основные виды предпринимательских договоров;

---

[1] Яковлев В.Ф. Избранные труды. Т. 2: Гражданское право: история и современность. Кн. 2. М.: Статут, 2012. С. 121.

- рассмотреть порядок и анализировать способы заключения предпринимательского договора;

- изучить форму предпринимательского договора;

- исследовать особенности изменения и расторжения предпринимательского договора, выявив существующие проблемы в данном процессе;

- анализировать принципы исполнения предпринимательского договора;

- определить проблемы ответственности нарушения предпринимательского договора.

Как известно, успех в решении поставленных задач лежит в основе выбранных **методов исследования**. Поэтому в рамках данной работы использовались метод анализа, синтеза, метод сравнительного правоведения, статистический, логический, структурный, а также некоторые другие методы, наиболее часто принимаемые в процессе научного изыскания в юриспруденции.

Теоретической основой исследования стали различные научный труды, материал из учебной литературы, выдержки из периодических научных статей и журналов, материалы международных научно-практических конференций следующих специалистов в области права: А.Ю. Ачигечева, Е.П. Губина, В.Т. Батычко, М.А. Егоровой, А.А. Мироновой, В.С. Петрушкиной, Т.А. Скворцовой и многих других авторов и специалистов в области гражданского и предпринимательского права.

Нормативно-правовую базу исследования составили: Гражданский Кодекс РФ (далее по тексту исследования – ГК РФ) и многие другие нормативно-правовые акты, ряд федеральных законов.

Структура представленного изыскания: работа состоит из введения, трёх глав, подразделённых на 7 параграфов, заключения и списка использованных источников.

Глава 1. Предпринимательский договор как институт гражданского права: проблемы понятийного аппарата

1.1. Понятие, признаки, значение и место предпринимательского договора в системе договоров

Так, проведя комплексный теоретический анализ соответствующей литературы (научной и учебной) по теме данного исследования, включая статьи в периодических изданиях, монографии и диссертационные исследования в области гражданского и предпринимательского права, было установлено, что понятие «предпринимательский договор» получило широкое распространение и применение в указанных источниках, но различными авторами оно трактуется по-разному.

Причиной этого является отсутствие должного законодательного определения понятия данного договора[1]. Причём это происходит тогда, когда гражданское законодательство уделяет достаточно большое внимание договорной конструкции в целом. Так, например, в советское время дефиниция «хозяйственный договор», под которым и понимался предпринимательский договор, достаточно часто встречалась в нормативно-правовых актах. Сегодня же законодатель обходит стороной регламентацию определения данной правовой категории.

Отсутствие легального определения предпринимательского договора в законодательстве объясняется рядом причин: во-первых, трудности разграничения предпринимательских и непредпринимательских договоров возникают как на практике, так и в научно-учебной литературе[2]. Представитель теории предпринимательского права В.С. Анохин считает, что в учебном курсе необходимо сочетать вопросы публичного

---

[1] Фомина М.Н. Современное состояние предпринимательской деятельности в Российской Федерации // Аллея науки. 2019. Т. 1. № 10 (37). С. 764-772.

[2] Исабеков Р.Ш. Проблемные аспекты при определении понятия предпринимательского договора // Научный электронный журнал Меридиан. 2020. № 9 (43). С. 319-321.

(государственного) и частного (договорного) регулирования предпринимательской деятельности[1]. Вместе с тем, внутренняя структура Гражданского кодекса РФ не позволяет включить положения о предпринимательском договоре и его видах, поскольку это может привести к ущербу концептуальной основы данного нормативного акта. Во-вторых, Гражданский кодекс РФ содержит нормы о типичных (поименованных) договорах. К предпринимательским договорам относятся непоименованные договоры, которые противопоставляются поименованным и подразумеваются только в общих положениях Гражданского кодекса РФ. Согласно п. 2 ст. 421 ГК РФ, стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами.

Исходя из этого, отсутствие легального определения предпринимательского договора в Гражданском кодексе РФ объясняется тем, что при включении данного понятия возникает потребность закрепления положений о непоименованных договорах, которые широко распространены в предпринимательской деятельности.

Полагаем также, что закрепление на уровне законодательства исследуемой дефиниции крайне не просто ввиду некоторых проблемных аспектов. В частности речь идёт о проблеме неясности того, в каком конкретно правовом документе такое понятие должно декларироваться.

Так, одни исследователи в области права и юриспруденции считают, что это должен быть именно в ГК РФ (часть I)[2].

Другие считают, что нормы об институте предпринимательского договора, в частности его понятийный аппарат должен регламентироваться отдельным законодательным актом, регулирующий предпринимательскую

---

[1] Анохин В.С. Предпринимательское право: учеб. пособие. – М.: ВЛАДОС, 2003. С. 222.

[2] Шаблова Е.Г. Актуальные проблемы гражданского и предпринимательского права // Учебное пособие / Москва, 2017. Сер. 11 Университеты России (1-е изд.)

деятельность в целом[1]. В свою очередь полагаем, что более целесообразно проработать понятийный аппарат, путём формулирования общепризнанной дефиниции предпринимательского договора на доктринальном уровне. Необходимо сделать это путём определения его основных признаков, на которое можно было бы опираться как в процессе определения данного договора, так и в правоприменительной практике.

Вместе с тем, обращение к нормам гражданского законодательства за выяснением понятия «предпринимательский договор» - всё же требуется и далеко не случайно, так как именно этот нормативно-правовой акт[2] декларирует определение предпринимательской деятельности, под которой понимается «самостоятельная осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке». Кроме того, в некоторых статьях ГК РФ упоминается о договорах, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности или в сфере предпринимательской деятельности (п. 4 ст. 23; п. 3 ст. 401; ст. 428 и т.д.). В этой связи появляется необходимость обращения к научно-правовым точкам зрения некоторых учёных относительно понятия предпринимательского договора.

Так, ряд авторов, под предпринимательскими договорами понимают коммерческие сделки, говоря о том, что данные правовые категории очень близки и тождественны[3]. Например, Н.В. Рубцова приходит к выводу, что предпринимательский договор не является разновидностью гражданско-правового договора, поскольку предпринимательский договор сочетает в

---

[1] Першуткина В.С. Понятие предпринимательского договора по отечественному законодательству // В сборнике: Итоги научно-исследовательской деятельности 2017: изобретения, методики, инновации XXIX Международная научно-практическая конференция. 2017. С. 387-388.

[2] «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 08.12.2020) // «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, N 32, ст. 3301.

[3] Болотников А.Г. Особенности предпринимательского договора // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2017. № 10 (136). С. 10-11.

себе публично-правовые и частноправовые начала[1]. По мнению А.А. Симаковой, предпринимательские договоры рассматриваются как группа гражданско-правовых договоров, отвечающих заранее установленным требованиям. Отличительными критериями данных договоров является принадлежность лиц к предпринимательской деятельности, особый субъектный состав, а также наличие предпринимательской цели[2].

Нельзя не согласиться с рассмотренными точками зрения, все они, безусловно, имеют право на существование. Каждый автор равняется на своё субъективное мнение с позиции той сферы предпринимательских договоров, которую правовед изучает, а поскольку единое законодательное определение данной договорной конструкции отсутствует, то считаем, что правильно будет воспринимать всю систему взглядов по этому вопросу.

Необходимо отметить, что, как и в определении понятия предпринимательского договора, так и при определении его признаков, в научной и учебной литературе не сложилось единого мнения. По мнению некоторых авторов, признаки предпринимательского договора должны корреспондировать признакам предпринимательской деятельности.

Цивилисты обращают внимание на существование множества факторов, определяющих сущность предпринимательских договоров: мотивы, побуждающие предпринимателей заключать договоры, правовое положение сторон, характер конклюдентности, встречного предоставления и другое. Предпринимательские договоры обладают ярко выраженным коммерческим, товарно-денежным характером. Договоры в сфере предпринимательской деятельности заключаются в целях осуществления его сторонами предпринимательской деятельности. Так, одни авторы, к признакам предпринимательского договора относят:

---

[1] Рубцова Н.В. Место предпринимательского договора в системе договоров // Научные труды. Российская академия юридических наук: сб. тр. чл. Рос. акад. юрид. наук (РАЮН) и IX Междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 2009). – М.: Юрист, 2009. – С. 15.

[2] Симаков А.А. Актуальные проблемы определения понятия предпринимательских договоров // Трибуна ученого. 2020. № 4. С. 128-132.

- наибольшую степень свободы сторон при заключении договора и формирования его условий;

- предметом договора выступают различные товары, предметы, услуги, не предназначенные для личного, семейного, домашнего или иного подобного использования участниками договора;

- прибыль извлекается вследствие использования имущества, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг;

- имущественная ответственность предпринимателя;

- свобода договора может ограничиваться по его содержанию, порядку изменения или расторжения[1].

Вышеприведённые признаки, разумеется, относятся к договорам с участием предпринимателей, однако не могут выступать квалифицирующими признаками именно предпринимательского договора. Данные признаки больше присуще общим гражданско-правовым договорам. Так, например, М.А. Черцов к признакам предпринимательского договора относит его возмездность[2]. Однако стоит заметить, что данные признак достаточно критично воспринимается в правовой литературе. Например, А.А. Миронова к признакам предпринимательского договора относит:

1. субъективный состав, представленный предпринимателями;

2. особый предмет, представленный товарами, различными работами и услугами, предназначенные, в свою очередь, для достижения предпринимательских целей;

3. наличие мер ответственности сторон договора, исходя из риска и солидарности по отношению к третьим лицам;

4. наличие границ свободы договора в его структуре, порядке заключения и расторжения;

---

[1] Крэдор А.Р. Предпринимательский договор в системе гражданско-правовых договоров (общая характеристика) // Вестник магистратуры. 2016. № 10-2 (61). С. 107-108.

[2] Черцов М.А. Понятие и признаки предпринимательского договора // В сборнике: Современные тенденции в науке и образовании Сборник материалов XVIII Международной научно-практической конференции. 2017. С. 223-225.

5. перенесение на отношения, вытекающие из договора не только гражданско-правовых норм, но и другого отраслевого законодательства;

6. единая и объединяющая стороны договора цель - извлечение прибыли[1].

Другой автор, В.Т. Батычко выделяет еще ряд признаков, при наличие которых договор следует считать предпринимательским: 1. предпринимательский договор, в большинстве случаев заключается не для удовлетворения каких-либо личных или же бытовых нужд, он направлен на получение прибыли. Обозначая данный признак, В.Т. Батычко солидарен с вышерассмотренной авторской позицией; 2. к сторонам договора, выступающими субъектами предпринимательской деятельности, должны применяться специально-правовые нормы об обязательствах, направленных на регламентацию соответствующей деятельности, например, об ответственности – п. 3 ст. 401 ГК РФ; 3. характер договора всегда возмездный, поскольку цель договора – прибыль; 4. возможность выбора вида заключаемого договора, а также контрагентов, условий договора; 5. возникающие спорные ситуации, разрешаются исключительно в специальном порядке (арбитражными или третейскими судами)[2] в соответствии с Арбитражным процессуальным Кодексом РФ[3].

В литературе также выделяются и иные признаки. Так, отмечается, что предпринимательскому договору, в ряде случаев, свойственен особый порядок заключения, например, заключение договора на торгах, заключение публичного договора, заключение договора в пользу третьего лица, а также рамочного или опционного договора[4].

---

[1] Миронова А.А. Предпринимательский договор и его признаки // В сборнике: Сборник статей по материалам всероссийских студенческих научно-практических конференций 2017. С. 279-281.

[2] Батычко В.Т. Предпринимательское право. Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011. С. 325.

[3] Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 08.12.2020) // «Собрание законодательства РФ», 29.07.2002, N 30, ст. 3012.

[4] Колесникова К. О. Понятие и особенности предпринимательского договора на основе анализа законодательства Российской Федерации // Молодой ученый. 2017. №7. С. 357-

Предпринимательские договоры характеризуются как возмездные конструкции. Это определяет их сущностные характеристики. Именно возмездность рассматривается научным сообществом в качестве особенного признака. Гражданский кодекс РФ содержит примечательную норму, согласно которой, сторона предпринимательского соглашения должна получить определенную денежную сумму или иное предоставление за исполнение договора (ст. 423 ГК РФ). Особенность, изложенная законодателем, продиктована предназначением предпринимательской деятельности – вектор на систематическое извлечение чистой прибыли. Стороны, вступая в товарные отношения, должны что-то предоставить, одновременно требуя встречного предоставления, таков гражданский оборот[1].

В этой связи, обратим внимание на интересный момент, определяющий отношения между коммерческими структурами, предусмотренный российским законодателем. Речь идет о запрете на заключение безвозмездных договоров между предпринимателями, в частности, в отношениях между коммерческими организациями запрещено дарение, что, как представляется, определенно обосновано и соответствует «предпринимательской этике», принципам ведения коммерческой деятельности. Следует сказать, что данный запрет распространяет свое действие и в отношении индивидуальных предпринимателей, что вызывает большое количество доктринальных дискуссий.

Действительно, к предпринимателям, осуществляющим коммерческую деятельность без государственной регистрации в качестве юридического лица, применимы нормы ГК, которые регулируют деятельность коммерческих предприятий. Предпринимательская деятельность, а также договоры, заключаемые предпринимателями, направленные на извлечение

358.

[1] Михайлов Д.А. Признаки и виды предпринимательских договоров // Студенческий. 2020. № 28-2 (114). С. 70-71.

прибыли, характеризуются свободой. С точки зрения австрийской школы экономической мысли подлинно свободный рынок несовместим с наличием принуждения заключать сделки. Принцип свободы договора является священным. Он является олицетворением процветания рыночной экономики и товарного оборота. Принцип свободы договора заключается в возможности свободного заключения сделок с любыми лицами, выбора их вида, характера и условий[1]. Запрещается принуждение ко вступлению в товарно-денежные отношения и заключению сделки. Субъекты коммерческой деятельности свободны в выборе контрагентов, что способствует развитию делового оборота. Законодатель предусматривает наличие повышенных требований к предпринимателям, что продиктовано спецификой данной деятельности. Эти требования определены многими факторами. Например, предпринимательская деятельность, безусловно, имеет рисковый характер, соответственно, риск наступления негативных для предпринимателя последствий, таких как: убытки, долги, производственные проблемы возлагается на самого предпринимателя. Лицо, занимающееся указанной деятельностью, рискует, чтобы получить чистую прибыль. И именно чистая прибыль с точки зрения австрийской школы экономики является наградой предпринимателя за риск.

Бремя несение риска вознаграждается прибылью. Существование повышенных требований также определено тем, что предприниматели обосновано занимают в рыночных отношениях экономически более развитую и сильную позицию, чем граждане - потребители. Рынок диктует свои условия. В гражданском обороте одна из сторон может быть обязана заключить соглашение с определенными контрагентами в обязательном порядке. Можно предположить, что имеем дело с ограничением основополагающего принципа частного права «свободы договора». Насколько обосновано ограничивать принцип свободы договора? Не

[1] Симаков А.А. Принцип свободы договора как основополагающее начало предпринимательских договоров // Modern Science. 2020. № 4-2. С. 104-106.

нарушит ли данное ограничение баланс товарно-денежных отношений? Эти вопросы вызывают дискуссии внутри научного сообщества и в настоящее время.

Предприниматель, которого принуждают вступить с контрагентом в отношения обмена – вынужден трансформировать свои действия и предпринимательский план под угрозой насилия. Изменяя вектор своих мыслей подобным образом, снижается эффективность предпринимателя на рынке. Любое вмешательство приводит к снижению его производительности как субъекта свободных отношений. Юристы и экономисты бесчисленное количество раз рассуждали о «свободном рынке», но должна ли свобода рынка, в том числе свобода выбора контрагентов, условий предпринимательских договоров ограничиваться с помощью «нерыночных» и «несвободных действий», посредством вмешательства государственных органов и нерыночных отношений? Представляется, возможным подобное регулирование для нормального функционирования хозяйственного оборота. Как было отмечено выше, предпринимательская деятельность носит рисковый характер, который проявляется в состоянии постоянной экономической неопределенности. Предприниматели постоянно сталкиваются с новыми вызовами. Несмотря на то, что «де юре» на рынке царит гармония, «де факто» приходится сталкиваться с регулярным конфликтом интересов. Зачастую государство злоупотребляет регулированием отношений между субъектами коммерческой деятельности. Вступая в отношении с целью извлечения прибыли, предприниматели могут лишь отчасти прогнозировать состояние рынка и возможное поведение контрагентов, но они лишены возможности с точностью предсказывать динамику валютных операций и положение товарно-денежного оборота. Даже самый «надежный» контрагент в скором времени может оказаться неспособным удовлетворить предъявляемые требования или исполнить свое обязательство. Эти обстоятельства вынуждают субъектов предпринимательской деятельности изменять и расторгать договоры.

Таким образом, рассматривая предпринимательский договор как особую правовую конструкцию отдельных видов соглашений, представляется возможным утверждать, а также сделать промежуточный вывод, согласно которому, рассматриваемые договоры: носят определенную цель – извлечение чистой прибыли; имеют специфический субъектный состав – стороны являются предпринимателями, характеризуются возмездностью, сочетают в себе свободу договора как основополагающий принцип и повышенные для предпринимателей требования, имеют особый порядок рассмотрения споров.

Подчеркнём, что предпринимательский договор является тем правовым институтом, который для предпринимателя обеспечивает возможную связь, в том числе и во внешнем мире, и дает ему больше шансов получить ожидаемую прибыль от пользования своим имуществом, продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг. Даже не углубляясь в подробную характеристику изучаемого договора, можно уже увидеть, что предпринимательский договор выделяется среди других гражданско-правовых договоров.

Отметим, что сущность предпринимательского договора раскрывается через его место в системе гражданско-правовых договоров, которые, в свою очередь, представляют собой соглашение двух и более лиц об установлении, изменении и прекращении гражданских прав и обязанностей. Стоит также отметить, что на сегодняшний день в доктрине не существует подхода, с помощью которого было бы возможно выделить такие особенности предпринимательского договора, которые были бы отличны от предпринимательской деятельности[1]. В связи с чем, многие авторы отмечают, что предпринимательский договор является договором гражданско-правовым. А особенность, отличающая его других договорных

[1] Свинарева Д.В., Фарои Т.В. Место предпринимательского договора в системе гражданско-правовых договоров // В сборнике: Социально-гуманитарный вестник Всероссийский сборник научных трудов. Краснодар, 2019. С. 133-136.

конструкций – это направленность на экономический результат: извлечение прибыли[1].

Предприниматели вступают в конклюдентные рыночные отношения. Свободно действуя в гражданском обороте, предприниматели всегда стремятся к максимизации своих возможностей. Они пытаются реализовать свои первоочередные «коммерческие потребности». Во главе шкалы потребностей, как правило, располагается чистая прибыль, являющаяся наградой предпринимателя за риск. На свободном рынке любой товарообмен совершаются потому, что обе стороны заинтересованы в достижении обоюдного благоприятного результата. Свободный рынок – совокупность личностей, добровольно вступающих в отношения. Предприниматели имеют абсолютно понятную цель: получить максимальную прибыль, удовлетворить производственные потребности, минимизировать расходы и издержки.

Законодатель, определяя, относится ли тот или иной договор между указанными субъектами к предпринимательским, исходит от цели, которую преследуют контрагенты. Если такие соглашения имеют предпринимательскую цель извлечение прибыли, то логично предположить, что к таким договорам будут применяться специальные нормы гражданского законодательства, регулирующие договоры в сфере предпринимательской деятельности. Соответственно, такие сделки следует рассматривать как имеющие предпринимательский характер.

Подводя итог сказанному, отметим, что отсутствие законодательного закрепления понятия «предпринимательский договор» вызывает его неоднозначное определение и толкование в научной литературе. Так же сложности содержатся в правовом регулировании, ведь сторонам гражданско-правовых отношений (контрагентам) приходится ориентироваться на общие моменты в правовом регулировании договоров.

---

[1] Першуткина В.С. К вопросу о месте предпринимательского договора в системе договоров // В сборнике: Итоги научно-исследовательской деятельности 2017: изобретения, методики, инновации XXIX Международная научно-практическая конференция. 2017. С. 390-391.

Таким образом, проанализировав различные точки зрения многочисленных авторов-правоведов относительно понятия и признаков предпринимательского договора, а также места и роли данной правовой конструкции среди других гражданско-правовых договоров, необходимо вывести единое доктринальное определение, которое могло бы использоваться наукой, как гражданского, так и предпринимательского права. Считаем, что определение предпринимательского договора должно звучать следующим образом: предпринимательский договор – это добровольное соглашение субъектов предпринимательской деятельности, направленное на осуществление предпринимательских целей, в частности на извлечение прибыли.

Также хотелось бы ещё раз сказать и о том, что, не смотря на то, что на современном этапе отсутствует реальная возможность включения отдельных норм о предпринимательском договоре в действующий ГК РФ, понятие «предпринимательский договор» всё же имеет право на легальное его закрепление на законодательном уровне. Было бы возможным закрепить его в рамках ч. 1 ст. 2 ГК РФ. Также имеет место предположение, согласно которому существует потребность в отдельном законодательном акте, посвященному изучаемому правовому институту, принятие которого, однако, пока не планируется в ближайшее время. Также можно с уверенностью сделать вывод о том, что предпринимательский договор всё же является полноправным институтом гражданского права.

1.2. Виды предпринимательских договоров

За последние годы экономика России достигла стабильного уровня развития. Российские предприниматели играют значительную роль в развитии страны: они строят свои отношения, заключая гражданско-правовые договоры. В связи с этим актуален анализ основных гражданско-

правовых договоров, которые помогают в осуществлении предпринимательской деятельности[1].

Изучая соответствующую научно-правовую литературу по теме данного исследования, было выяснено, что существует достаточно большое количество разнообразных предпринимательских договоров. Однако их выделение из общей массы договоров – весьма проблематичное дело.

Наилучшим образом всю проблематичность вопроса, как представляется, иллюстрируют слова такого правоведа, как С.С. Занковского. Названный автор утверждает, что «складывающаяся проблема обусловлена, прежде всего, отсутствием наиболее полной классификации договорных обязательств. Кроме того, разработать наиболее полную такую классификацию, в которой было бы возможно наиболее оптимально и системно уложились все обязательства, до сих пор не смог не один правовед». Вместе с тем, С.С. Занковский подчёркивает, что разработать такую классификацию, скорее всего, и невозможно, так как договоры вызываются к жизни практикой, а она не задумывается о том, уложатся ли они в созданные теорией классификационные ряды[2], что, несомненно, верно.

Как отмечает О.С. Ерахтина: «Существенная особенность предпринимательского договора заключается в том, что он выступает единицей координации многочисленных и многообразных хозяйственных связей на всех уровнях экономической системы. Опосредуя процессы рыночного обмена, концентрации капитала и кооперации производства, он, таким образом, выступает одним из основных правовых средств организации и обеспечения функционирования рыночной системы хозяйствования»[3].

---

[1] Смирнова М.Б. К вопросу о классификации договоров в сфере осуществления предпринимательской деятельности // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. 2019. Т. 13. № 6. С. 132-136.

[2] Занковский С.С. Предпринимательские договоры. М.: Волтерс Клувер, 2004. С. 20.

[3] Ерахтина О.С. Договоры в сфере предпринимательской деятельности (проблемы оптимизации правового воздействия) Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2009. С. 8.

Из вышесказанного следует, что в научной и учебно-правовой литературе существует различная классификация предпринимательских договоров по видам.

Так, например, весьма интересной градацией представляется классификация, описанная А.М. Нагаевым. Данный правовед полагает, что по степени соотношения свободы и повышенной ответственности предпринимательские договоры возможно подразделить на три достаточно большие самостоятельные и обособленные группы: 1) договоры, заключаемые только между субъектами предпринимательской деятельности; 2) договоры, заключаемые между субъектами предпринимательской деятельности, и потребителями-гражданами, не являющимися предпринимателями. Для данной группы предпринимательских договоров характерным является возложение законодательством повышенных мер ответственности на предпринимателя и, наоборот, повышенных гарантий для потребителя ввиду неравного положения сторон в данных правоотношениях; 3) договоры, заключаемые между субъектами предпринимательской деятельности, и публичными образованиями (Российской Федерацией, субъектами Федерации, муниципальными образованиями). Данные договоры в литературе ряд исследователей именует также предпринимательско-публичными. Для них характерно закрепление в законодательстве значительного числа императивных норм, которые регламентируют, например, конкурсный порядок осуществления государственных и муниципальных закупок. Это способствует созданию равных условий для субъектов предпринимательской деятельности и в тоже время экономит бюджетные средства за счет проведения конкурсных процедур[1].

Так, в частности, как указывает Д.А. Петров, система публичных закупок характеризуется тем обстоятельством, что они оказывают влияние на формирование конкурентной среды, что предполагает необходимость

[1] Сафаралиев Ф.М.О., Нагаев А.М. Классификация предпринимательских договоров // КиберЮрист. 2020. № 6 (6). С. 56-69.

специального правового регулирования в рамках антимонопольного законодательства посредством установления антимонопольных требований к торгам, закрепления специальных запретов на осуществление антиконкурентных действий со стороны органов государственной и муниципальной власти[1].

Приведём пример. Решением антимонопольного органа от 17.08.2019 по делу № 05-13-01/05-17-19 учреждение признано нарушившим пункт 2 части 1 статьи 17 Закона о защите конкуренции, в части совершения действий по установлению в приложении № 2 к извещению о проведении запроса котировок № 0212100000115000068 условий о предоставлении экземпляра проектной документации в электронном виде в формате программы «Гранд-СМЕТА»[2].

По направленности предпринимательские договоры можно разделить на следующие виды: 1) договоры, направленные на передачу имущества в собственность, например, договор поставки, розничной купли-продажи. Одним из наиболее распространенных способов приобретения права собственности на имущество выступает его приобретение по договору купли-продажи, который представляет собой один из видов гражданско-правовых договоров, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену) (ч. 1 ст. 454 ГК РФ).

Исходя из изложенного, следует говорить о том, что ГК РФ признает равнозначными понятия «вещь» и «товар», что, как представляется, не вполне верно, так как ряд объектов гражданских прав также могут признаваться товаром, в частности, бездокументарные ценные бумаги, но они не могут признаваться вещью;

---

[1] Петров Д.А. Контрактная система в сфере закупок и публичные закупки как способы государственного воздействия на экономику // Конкурентное право. 2013. № 3. С. 2 - 5.

[2] Постановление Третьего арбитражного апелляционного суда от 11.05.2019 по делу N А69-3753/2019 // СПС «Консультант Плюс».

2) договоры, направленные на передачу во временное пользование объектов гражданских прав (аренда транспортных средств, зданий и сооружений, предприятий, финансовая аренда (лизинг), коммерческая концессия). Распространенность договора аренды обусловлена его преимуществами для обеих сторон договорных отношений. Особо отметим, что договор аренды позволяет субъектам предпринимательской деятельности в условиях недостаточности финансовых и материальных ресурсов не приобретать в собственность необходимое нежилое помещение, предприятия, автотранспортные средства, а арендовать их по доступной цене на необходимый срок;

3) договоры, направленные на выполнение работ и оказание услуг (договор строительного подряда, хранение, перевозка, агентирование, комиссия, поручение). Выделение гражданским законодательством обязательств об оказании услуг в качестве самостоятельной группы обязательств ряд авторов объясняет значительной ролью опосредуемых ими отношений в имущественном обороте. Услуга характеризуется обладанием таких специфических свойств как неосязаемость, неотделимость от источника, уникальность, синхронность оказания и получения, неустойчивость, моментальная потребляемость и несохраняемость результата.

Услуга имеет существенные отличительные особенности от работы и товара, но и обладает общими признаками с ними – направленностью на удовлетворение человеческих потребностей. Так, перевозку грузов следует причислять к предпринимательской деятельности, направленной на извлечение прибыли. По виду транспорта выделяют автомобильную, морскую, железнодорожную, авиационную перевозку. Перевозки грузов в зависимости от территории их осуществления разделяются на две разновидности: внутренние, осуществляемые внутри определенного государства; и международные. В последнем случае для признания перевозки международной необходимым условием является осуществление перевозки

грузов, как минимум, между двумя государствами. Отдельными видами перевозок грузов автомобильным транспортом отдельными авторами также выделяются городские, пригородные, и междугородные перевозки[1].

Определенная группа предпринимательских договоров в качестве предмета договора имеет оказание посреднических услуг. В связи с этим такие договоры называют посредническими. Примером может стать договор комиссии, который является двухсторонним, следовательно, считается заключенным в случае согласования сторонами всех существенных условий. При этом, как следует из гл. 51 ГК РФ, в качестве существенного условия договора комиссии подразумевается только предмет договора, а именно: совершение комиссионером сделок от своего имени, но за счет комитента.

Агентский договор является, пожалуй, самым распространенным и посредническим договором в практике гражданских правоотношений.

Рассмотрим еще одну весьма удачную классификацию. Так, предпринимательские договора необходимо подвергать градации исходя из того, что именно стороны хотят от данного договора получить[2]. В связи с чем, предпринимательские договоры следует различать по объекту и предмету. Предмет и объект предпринимательского договора целесообразнее заменить термином «направленность договора», являясь аналогичным понятием, данный термин более удобен применительно к разграничению предпринимательских договоров по видам.

Итак, прежде всего, стоит сказать о тех предпринимательских договорах, которые направлены на передачу имущества. Обращаясь к нормам действующего гражданского законодательства, можно увидеть, что договора направленные на передачу имущества представлены следующими видами договоров: договор о поставке товара, как для муниципальных, так и для госнужд (ст. 529 ГК РФ); договор контрактации (ст. 535 ГК РФ); договор

---

[1] Бажина М.А. Некоторые аспекты документального оформления договора перевозки грузов автомобильным транспортом // Транспортное право. 2018. № 3. С. 3 - 7.

[2] Аветисян А.К., Новикова С.В. Понятие и система предпринимательских договоров // Эпомен. 2018. № 12. С. 8-16.

энергоснабжения (539 ГК РФ); договоры, направленные на продажу недвижимости и предприятий (ст. 549 и ст. 559 ГК РФ). Существует и другой подвид предпринимательских договоров, которые направлены на передачу имущества во временное пользование (например, договора аренды - ст. ст. 632, 650, 656, 665 ГК РФ[1]).

Следующий вид предпринимательских договоров – различные виды договоров подряда (ст. ст. 730, 740, 758, 763 ГК РФ). Следующий вид представлен договорами, направленными на оказание услуг.

Следует сказать о том, что некоторыми федеральными нормативно-правовыми актами предусмотрено заключение (соглашений) договоров между РФ (субъектами РФ, муниципальными образованиями) и иностранными или российскими юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, которые, как представляется, относятся к числу предпринимательских. Так, например, ст. 2 ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»[2] содержит определение особой экономической зоны как «определяемой Правительством РФ части территории РФ, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности». Наделение же определенной территории особым статусом оформляется и основывается на постановлении Правительства РФ, которое становится юридическим фактом для заключения соглашения о создании особой зоны, а как следствие - фактом для заключения соглашений о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности.

Также к предпринимательским договорам, в зависимости от того, кто является участником договорных отношений, следует относить и концессионные соглашения, правовая регламентация которых

---

[1] Самаркин С.В. Договор поставки как предпринимательский договор // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 5-4. С. 183-185.

[2] Федеральный закон от 22.07.2005 N 116-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» «Собрание законодательства РФ», 25.07.2005, N 30 (ч. II), ст. 3127.

осуществляется в рамках ФЗ «О концессионных соглашениях»[1]. Обращаясь к указанному закону, а именно к ст. 5, можно увидеть, что концессионер – это и есть ни кто иной, как индивидуальный предприниматель. Концессионное соглашение является договором, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных федеральными законами. Таким образом, названный ФЗ также обеспечивает взаимовыгодное сотрудничество государства и предпринимателей, создаёт условия для более эффективного использования имущества, которое находится в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям.

Необходимо проанализировать еще один вид предпринимательского договора при участии с одной стороны государства. Речь идёт о соглашении, правовая регламентация которого производиться в рамках ФЗ «О соглашениях о разделе продукции»[2]. В названном правовом акте соглашение о разделе продукции есть ни что иное как договор, который, вне всякого сомнения, можно считать предпринимательским договором. Согласно данному договору РФ предоставляет субъекту предпринимательской деятельности на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указание на которое имеется в договоре, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск.

Спорным в правовой литературе остаётся вопрос о государственных контрактах, которые регламентируются ФЗ «О поставках продукции для

[1] Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «О концессионных соглашениях» (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.12.2020) // «Собрание законодательства РФ», 25.07.2005, N 30 (ч. II), ст. 3126.

[2] Федеральный закон от 30.12.1995 N 225-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «О соглашениях о разделе продукции» // «Собрание законодательства РФ», 01.01.1996, N 1, ст. 18.

федеральных государственных нужд»[1]. Дискуссии разворачиваются вокруг природы данного контракта, в связи с чем, возникает вопрос о том, а можно ли его относить к категории предпринимательских.

Так, многие правоведы полагают, что этот контракт не что иное, как административный договор[2]. Схожую позицию занимает Высший Арбитражный Суд РФ, говоря о том, что такого рода соглашения нельзя оценивать в качестве предпринимательского договора[3]. Таким образом, вопрос об отнесении государственных контрактов к предпринимательским договорам – остаётся открытым в правовой литературе и весьма дискуссионным по сей день.

Важно отметить, что указанными видами не заканчивается классификация предпринимательского договора. В правовой литературе встречаются и другие виды предпринимательских договоров. К сожалению, рассказать о них всех в рамках данного исследования не представляется возможным ввиду объёмности материала. В связи с чем, в данном параграфе выпускной квалификационной работы были исследованы самые основные, распространенные и наиболее часто встречающиеся на практике виды договоров, которые, без всякого сомнения, можно смело относить к предпринимательским договорам.

Подводя общий итог первой главе данного исследования, сделаем следующие выводы:

- предпринимательский договор выступает в качестве инструмента организации производства, а также обеспечения населения товарами, работами и услугами; предпринимательский договор преследует

---

[1] Федеральный закон от 13.12.1994 N 60-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» // «Собрание законодательства РФ», 19.12.1994, N 34, ст. 3540.

[2] Шмелева М.В. Понятие и правовая природа государственного контракта / М.В. Шмелева // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2015. №2. С. 248-253.

[3] Письмо ВАС РФ от 19.08.1994 N С1-7/ОП-587 (ред. от 12.09.1996) «Об отдельных рекомендациях, принятых на совещаниях по судебно-арбитражной практике» // Вестник ВАС РФ, N 11, 1994.

определенную цель – осуществление предпринимательской деятельности, результатом которой является извлечение прибыли;

- особый субъектный состав – сторонами договора являются лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность. Коммерческие юридические и индивидуальные предприниматели становятся субъектами предпринимательской деятельности с момента государственной регистрации, и, следовательно, наделяются правом заключать предпринимательские договоры; ответственность безвинна и присуща только субъектам предпринимательской деятельности по отношению к третьим лицам. Согласно п. 3 ст. 401 ГК РФ, если иное не предусмотрено законом или договором, то лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным, вследствие непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств; споры, вытекающие из предпринимательских договоров, разрешаются в специальном порядке арбитражными или третейскими судами, поскольку носят экономический характер; отношения, возникающие при заключении предпринимательского договора, регулируются как гражданским законодательством, так и иными отраслями законодательства;

- существуют различные мнения относительно места предпринимательского договора в системе гражданско-правовых договоров. Предпринимательский договор существует в рамках гражданского права, однако в теории до сих остается дискуссионным вопрос о том, входит ли данный договор в отрасль предпринимательского права;

- сущность предпринимательского договора заключается, как в специфике самой предпринимательской деятельности, так и в его экономическом значении для рыночных отношений в целом.

В целом, предпринимательские договоры в России имеют глубокие исторические корни. В дореволюционный период предпринимательские

договоры получили достаточно широкое распространение в гражданском обороте. В советский период предпринимательские договоры утратили свое былое значение, поскольку предпринимательские отношения не были присущи советскому обществу и экономике, основанной на механизмах командно-административного и планового регулирования. Сегодня предпринимательские договоры являются одним из главнейших механизмов функционирования рыночной экономики, без которого сегодня невозможно представить нормальное развитие современного торгового оборота. Анализ положений действующего законодательства и теоретических концепций гражданского права позволяет прийти к выводу о возможности выделения в системе гражданско-правовых договоров отдельной разновидности предпринимательских договоров. Недостатком ГК РФ следует назвать то обстоятельство, что он не упоминает о предпринимательских договорах. В этой связи правовое регулирование предпринимательских договоров осуществляется, исходя из общих положений гражданского законодательства об обязательствах, и закрепленных в части второй ГК РФ, регламентирующих отдельные гражданско-правовые договоры, которые по своей сущности и содержанию являются предпринимательскими. В тоже время ряд исследователей отрицает существование предпринимательских договоров. Для преодоления существующих противоречий в понимании предпринимательских договоров полагаем необходимым дополнить ч. 1 ст. 2 ГК РФ абзацем, что лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, вправе заключать предпринимательские договоры, регулируемые положениями ГК РФ и иных источников гражданского законодательства. В этой же норме целесообразно, как уже отмечалось, закрепить и определение предпринимательского договора в предложенной в рамках первого параграфа редакции.

Глава 2. Особенности порядка заключения, изменения и расторжения предпринимательского договора

2.1. Порядок и способы заключения предпринимательского договора

Исследованию особенностей и сущности предпринимательской деятельности посвящены многие научные работы, диссертационные

исследования, монографии, следовательно, интерес к данному вопросу возрастает, поскольку экономика не представляется без предпринимательской деятельности. Не менее важной и интересной является проблема правового регулирования предпринимательских договоров, как некого баланса предпринимательской деятельности, в частности процесс заключения таких договоров.

Процедура заключения какого-либо договора – это, главным образом, процесс, с помощью которого реализуется оформление и согласование волеизъявлений участников договорного отношения. Как уже было установлено немного раньше, гражданское законодательство не содержит норм, регламентирующих предпринимательский договор, в том числе и порядок, а также способы его заключения. Вместе с тем, рассмотренные ранее виды предпринимательских договоров, практически все, регламентируются именно в рамках гражданского законодательства, а значит, общие черты заключения предпринимательского договора там можно обнаружить. На это указывают и многочисленные правоведы, говоря о том, что к предпринимательским договорам применяются общие требования о заключении договоров, предусмотренные гражданским законодательством, но с небольшими особенностями, присущие данному типу договоров[1].

Так, особенности заключения предпринимательских договоров сводятся к следующему:

1. в процессе заключения предпринимательского договора большое значение приобретает публичная оферта. Проведя комплексный теоретический анализ соответствующей научно-правовой литературы по исследуемому вопросу, было установлено, что относительно применения публичной оферты к предпринимательским договорам – мнения различных специалистов в области юриспруденции кардинально расходятся. Так, одни специалисты полагают, что к изучаемым договорам вполне возможно

[1] Егорова М.А. Коммерческое право: учебник для вузов. М.: РАНХиГС при Президенте РФ; «Статут», 2013. С. 113.

применение публичной оферты[1]. Но многие юристы это категорически отрицают[2]. В свою очередь считаем, что к рассматриваемому виду договора действительно не может быть применена публичная оферта. Обусловлен данный вывод тем, что согласно п. 2 ст. 437 ГК РФ публичная оферта понимается как «содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется».

Однако невозможность использования публичной оферты не исключает применение для привлечения внимания к своим товарам рекламы и других аналогичных предложений, для привлечения внимания неопределенного круга лиц, которые могут восприниматься, как приглашение делать оферты, если иное прямо не указано в предложении (п. 1 ст. 437 ГК РФ). Так, согласно п. 1 ст. 3 ФЗ «О рекламе»[3] рекламой как раз таки и является информация, распространяемая любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, чтобы привлечь внимание неопределённого круга лиц к конкретно-определённому объекту рекламирования; с помощью рекламы формируется и поддерживается интерес к рекламируемому объекту. Именно это и помогает продвигать определённый товар на рынке. Реклама предшествует предложению заключить договор. Она может распространяться через СМИ, с помощью рекламных буклетов, каталогов и т.п.;

2. следующей характерной чертой предпринимательских договоров выступает возможность конклюдентного акцепта действием. В соответствии с п. 2 ст. 438 ГК РФ молчание не является акцептом, если иное не вытекает из

---

[1] Батычко В.Т. Предпринимательское право. Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011. С. 325.

[2] Егорова М.А. Коммерческое право: учебник для вузов. М.: РАНХиГС при Президенте РФ; «Статут», 2013. С. 114.

[3] Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «О рекламе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) // «Собрание законодательства РФ», 20.03.2006, N 12, ст. 1232.

закона, обычая делового оборота или из прежних деловых отношений сторон. Согласно п. 3 ст. 438 ГК РФ в случаях, если иное не предусмотрено законом или не указано в оферте, совершение лицом, который получил оферту, в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора (отгрузка товаров, уплата определённой суммы и т.п.) признается акцептом. Вместе с тем, на практике с помощью такого способа заключения договора бывает крайне не просто определить волю лица, который совершает конклюдентные действия, в связи с чем, для придания им формы акцепта целесообразно, чтобы они были выполнены точно на условиях, указанных в оферте.

Судебная практика также признает частичное исполнение договора надлежащим акцептом. Приведём пример, Постановления Пленума ВАС РФ и ВС РФ, где было разъяснено, что для признания соответствующих действий адресата оферты акцептом ГК РФ 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[1];

3. в предпринимательской деятельности достаточно часто используется юридическая конструкция предварительного договора. Заключение предварительного договора для заключения позднее основного договора (например, о передаче товара) осуществляется с целью связывания сторон обязательством из предварительного договора еще до того, как у контрагента появится право на необходимую для исполнения вещь, с тем, чтобы в установленный им срок восполнить отсутствие условия, необходимого для заключения основного договора[2];

---

[1] Постановление Пленума Верховного Суда РФ N 6, Пленума ВАС РФ N 8 от 01.07.1996 (ред. от 25.12.2018) «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // «Российская газета», N 152, 13.08.1996.

[2] Катаржников Д.И. Предварительный договор: проблемы теории и практики // В сборнике: прецеденты в праве и их роль в правовом регулировании: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2018. С. 28-30.

4. для заключения предпринимательских договоров, например, для осуществления долгосрочных поставок на товарных рынках зачастую прибегают к заключению генеральных (рамочных) соглашений. Основной целью таких договоров является долгосрочное сотрудничество, установление прочных и продолжительных по сотрудничеству связей. Вместе с тем, ни правовая доктрина, ни действующее законодательство не имеет должным образом разработанной конструкции рамочного соглашения (договора)[1], что как представляется, является серьёзным пробелом, целесообразность в устранении которого сегодня действительно существует. Обусловлен данный вывод следующим. Прежде всего, такие соглашения по своей правовой природе достаточно близки к предварительным договорам. Основной отличительной чертой генерального соглашения от предварительного договора является отсутствие в таком соглашении условия, которое обязывало бы их стороны заключить договор в будущем. Генеральное (рамочное) соглашение заключается между сторонами в виде договоров-приложений, отдельные условия которых согласовываются в базовом (основном) договоре. В качестве примера такого договора можно привести договор об организации перевозки грузов, регламентация которого осуществляется в рамках ст. 798 ГК РФ. Согласно договору перевозчик обязуется в установленные сроки принимать, а грузовладелец - предъявлять к перевозке грузы в обусловленном объеме. Разумеется, что договоры об организации перевозок не заменяют договоров перевозки, их назначение состоит в упорядочении взаимоотношений сторон, связанных с организацией систематических перевозок грузов;

5. имеются такие виды предпринимательских договоров, заключение которых должно осуществляться в строго определённом (специальном порядке). В частности речь идёт о договорах, которые заключаются путём проведения торгов или аукционов. Обратимся к ч. 1 ст. 17.1 ФЗ «О защите

[1] Хабаров С.А. Генеральные (рамочные) соглашения на рынке производных финансовых инструментов // Юрист. 2015. № 6. С. 4-8.

конкуренции»[1]. Именно в этой норме как раз и говориться о таких договорах: «…договора аренды, договора безвозмездного пользования, договора доверительного управления имуществом, иные договора, предполагающие переход прав владения и (или) пользования в отношении государственного или муниципального имущества, не закрепленного на праве хозяйственного ведения или оперативного управления…» заключаются по результатам проведения конкурсов или аукционов. Исходя из смысла данной нормы, если такой порядок не был соблюдён, то договор считается ничтожным/недействительным. Соответственно правовых последствий для сторон не наступает[2].

На практике анализированный способ заключения договора выглядит следующим образом: организатор торгов извещает участников о предстоящем мероприятии, а участники подают необходимые заявки. Торги могут быть реализованы и в электронном виде, то есть через всемирную сеть Интернет, что обусловлено распространением в последние годы новых продвинутых технологий;

6. в процессе заключения предпринимательских договоров могут использоваться различные виды протоколов. На стадии переговоров, стороны не прибегают к заключению предварительного договора, а подписывают протокол о намерениях. Стоит особо подчеркнуть, что такой протокол не имеет правового значения и даже не связывает стороны будущего договора. К такому способу заключения договора могут прибегать, как правило, те партнёры, которые хорошо знают друг друга, имеют определённый коэффициент доверия. В таком случае для сторон этого более чем достаточно: протокол способствует возникновению между ними уверенности

[1] Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 22.12.2020) «О защите конкуренции» // «Собрание законодательства РФ», 31.07.2006, N 31 (1 ч.), ст. 3434.

[2] Камаева А.В. Признание недействительными закупок, проведённых с нарушением законодательства // Вестник Марийского государственного университета. Серия: Исторические науки. Юридические науки. 2016. № 5. С. 57-63.

в том, что контрагент не нарушит те предварительные обязательства, который он взял на себя для заключения основного договора.

При решении вопроса о том, относятся ли содержащиеся в таком протоколе условия к существенным, нужно обращаться к ст. 432 ГК РФ, в рамках которой чётко декларируется, что существенными являются условия о предмете договора, условия, названные в законе или иных правовых актах как существенные, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Судебная практика исходит из того, что если условия в протоколе не относятся к существенным условиям договора, то он считается заключенным без этих условий[1];

7. как известно, в последние годы возросла роль Интернета. Появилась возможность заключать различные виды договоров, используя такие информационно-коммуникационные ресурсы, обмениваться необходимой информацией через электронные почты, вести деловые переговоры через видео конференции и т.п. Все эти возможности непосредственным образом коснулись и предпринимательских договоров. Подобное право предпринимателей на заключение договоров таким способом базируется на ст. 434 ГК РФ, в которой законодатель даёт возможность сторонам заключать договора путем телетайпной, телефонной, электронной связи, используя которые можно беспроблемно установить тот факт, что нужный документ исходит от одной из сторон договора. Дополнительные вопросы, касающиеся обмена таким способом необходимой для заключения договора информацией, регламентируются в рамках не только гражданского законодательства, но и в ряде федеральных законов, среди которых ФЗ «Об

[1] Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 11.02.2018 N Ф06-5700/2018 по делу N А55-17132/2017 // СПС «Консультант Плюс».

электронной подписи»[1] и ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»[2].

Электронная торговля уже не является сегодня чем то сверхъестественным. Многие предприниматели осуществляют такую деятельность, развивая на просторах всемирной сети Интернет магазины, предоставляя различные услуги, в том числе и образовательного характера. Пленум ВАС РФ указывает на то, что в случае возникновения спора, участники соответствующих отношений могут предоставлять в арбитражный суд доказательства по спору, вытекающие из заключённого договора, также заверенные электронной подписью[3].

Прибегая к таким способам заключения предпринимательских договоров, значительно ускоряется товарный оборот, сокращаются сроки в процессе заключения того или иного соглашения. Особенно это удобно, когда участниками конкретного соглашения выступают предприниматели из разных городов и даже стран[4].

Однако на практике при использовании такого способа заключения договора нередко возникают некоторые проблемы, обусловленные главным образом тем, что стороны направляют друг другу с помощью электронной почты готовые отсканированные договоры с подписью и печатью. Получив такой договор, сторона ошибочно полагает, что договор заключён. Вместе с тем, отсканированная подпись в договоре не является той самой электронной подписью, которая требуется на самом деле. Ведь, чтобы

---

[1] Федеральный закон от 06.04.2011 N 63-ФЗ (ред. от 08.06.2020) «Об электронной подписи» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) // «Собрание законодательства РФ», 11.04.2011, N 15, ст. 2036.

[2] Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ (ред. от 29.12.2020) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) // «Собрание законодательства РФ», 31.07.2006, N 31 (1 ч.), ст. 3448.

[3] Письмо ВАС РФ от 19.08.1994 N С1-7/ОП-587 (ред. от 12.09.1996) «Об отдельных рекомендациях, принятых на совещаниях по судебно-арбитражной практике» // «Вестник ВАС РФ», N 11, 1994.

[4] Первова Т.В., Первова О.В. Электронная торговля как метод управления рыночными процессами // В книге: Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика Труды VIII научно-практической конференции с международным участием. Под редакцией А.В. Бабкина. 2017. С. 179-182.

получить право электронной подписи на документах, передаваемых посредством сети Интернет, заинтересованное лицо должно пройти определённую процедуру, подробнейшим образом регламентированную ФЗ «Об электронной подписи»: получение специальных ключей, сертификатов через удостоверяющие центры и т.д. Соблюдая регламентированную законом процедуру, подпись под договором будет действительной, а договор - будет заключённым надлежащим образом.

Использовать электронную почту для заключения предпринимательских договоров без права электронной подписи можно только тогда, когда между сторонами достигнуто определённое соглашение, отсутствуют какие-либо проблемы, а сам договор нужен им только для подтверждения договорных отношений. Однако в случае возникновения какого-либо спора относительно договора - ссылаться на такой договор и предоставлять его в качестве доказательств будет достаточно проблематично, а скорее всего и невозможно;

8. договор присоединения также является особым способом заключения договора в сфере предпринимательской деятельности. Условия договора определяются одной из сторон в стандартной форме, а другая сторона может принять их, полностью присоединившись к предлагаемому договору. Договор присоединения облегчает вопрос заключения предпринимательского договора, однако значительно увеличивает риск присоединяющейся к договору стороны и не предусматривает мер правовой защиты и контроля. Добавим, что договор присоединения в то же самое время является публичным и имеет довольно широкое применение, поскольку стандартные условия договора являются идентичными, повторяющимися (энергоснабжение, страховая деятельность, оказание гостиничных услуг, банковских, биржевых услуг и т.д.).

Подводя итог сказанному, необходимо сделать вывод, что реалии современного хозяйственного оборота настолько универсальны и разнообразны, что дают возможность заключать предпринимательские

договора удобными способами для сторон соответствующих отношений. Как было продемонстрировано, таких способов очень много, что обеспечивает предпринимателем полную свободу выбора того правового инструмента и той правовой конструкции при заключении договора, которые для них наиболее комфортны. Все анализированные способы признаются и судебной практикой, что позволяет предпринимателям спокойно вести свою хозяйственную деятельность и быть уверенными в том, что в случае возникновения каких-либо споров, их права будут защищены и восстановлены в судебном порядке.

2.2. Форма предпринимательского договора

Поскольку действующее законодательство не содержит нормы, регламентирующей форму изучаемого договора, то и мнения различных авторов-цивилистов по данному вопросу в научно-правовой литературе также неоднозначны.

Одни специалисты полагают, что предпринимательский договор может заключаться как в устной, так и в письменной форме[1]. Другие же считают, что для предпринимательских договоров преимущественнее письменная форма[2].

Считаем необходимым согласится именно с последней точкой зрения, так как письменная форма предпринимательского договора, в случае возникновения спора или разногласий, которые придётся решать в судебном порядке, будет являться доказательственной основой.

---

[1] Занковский С.С. Предпринимательские договора: понятие и проблемы // Экономика. Право. Общество. 2016. № 3 (7). С. 65-70.

[2] Баева Ю.А. Договор аренды в предпринимательской деятельности: форма и государственная регистрация // В сборнике: Интеграция науки и практики в контексте реализации правовой политики государства: исторические и современные проблемы права и правоприменения Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией Е.В. Королюк. 2015. С. 22-23.

Учитывая тот факт, что отдельные виды предпринимательских договоров регламентируются в рамках гражданского законодательства, то и требования к ним по форме там также предъявляются. В частности, обязательно в письменной форме заключаются такие договора как, например договор продажи предприятия, правовая регламентация которого осуществляется в рамках ст. 560 ГК РФ; в письменной форме обязательно должен быть заключён и договор аренды зданий и сооружений, о чём сказано в ст. 651 ГК РФ. Соответственно, если форма у перечисленных договоров не соблюдена, то это повлечёт недействительность такого договора. Видится целесообразным законодательное закрепление положения о том, что совершение любых гражданско-правовых договоров, все стороны которых осуществляют предпринимательскую деятельность, должно осуществляться в простой письменной форме.

Также необходимо отметить, что нотариально удостоверенная письменная форма практически не имеет применения для оформления предпринимательских договоров, так как в соответствии с гражданским законодательством подобные договора не подлежат обязательному удостоверению у нотариуса. В связи с чем, нотариальное удостоверение предпринимательских сделок не находит широкого применения на практике. Однако это не означает, что стороны своим соглашением могут «повысить» требования к совершению сделки и заключать договоры с нотариальным заверением даже в случаях, прямо не предусмотренных законом. Определение формы совершения сделки является одним из проявлений свободы коммерческой деятельности.

Завершая сказанное, сделаем вывод о том, что способы, с помощью которых на сегодняшний день представляется возможность заключать предпринимательские договора – весьма разнообразны, что позволяет субъектам предпринимательской деятельности осуществлять выбор среди тех способов, которые будут для них наиболее выгодными с учётом специфики их деятельности. Разумеется, что каждый из исследованных

способов заключения предпринимательского договора должен осуществляться в строгом соответствие тому порядку и форме, который ему предписан или регламентирован законом. Только тогда, заключённый договор, тем или иным способом, будет считаться действительным и порождать определённые правовые последствия. А для этого рекомендуется ещё и соблюдение письменной формы предпринимательского договора, чтобы в случае возникновения спора, подобный договор являлся доказательством для судебной инстанции.

2.3. Особенности изменения и расторжения предпринимательского договора

Процесс прекращения договоров всегда находится в центре научного внимания. Обусловлено данное обстоятельство тем, что именно этот момент на практике обнажает все слабые и сильные стороны составленного договора, показывает насколько тщательно были согласованы все его условия, достоверно отражена воля сторон. Практическая заинтересованность имеется и в процедуре изменения условий договора. Данная процедура также помогает сторонам определить допущенные при согласовании условий договора ошибки. Как подчёркивают некоторые правоведы, и изменение и прекращение договора – это стадии результирующие, на которых появляется у сторон возможность оценить достигнута ли цель, поставленная каждой из сторон при заключении договора, охватывались ли их волей наступившие последствия, как благоприятные, так и неблагоприятные[1].

В силу того, что к предпринимательским договорам применяются общие требования о заключении, изменении и расторжении договоров,

[1] Скворцова Т.А., Смоленский М.Б. Предпринимательское право: учебное пособие / под ред. Т.А. Скворцовой. М.: Юстицинформ, 2014. С. 201.

предусмотренные гражданским законодательством, то необходимо обратимся к гл. 29 ГК РФ, в рамках которой осуществляется регламентация общих оснований для изменения и расторжения гражданско-правовых договоров. Так, в указанной главе, в частности в ст. 450 ГК РФ предусмотрен ряд оснований, согласно котором заключённый договор (а в нашем случае конкретный вид предпринимательского договора) может быть изменён или расторгнут:

1. в числе первого основания законодатель называет возможность изменения и расторжения договора по соглашению сторон с оговоркой, что если иное не предусмотрено самим ГК РФ, другими законами или же самим договором.

Как свидетельствует практика, такое основание самое распространённое в случае изменения или расторжения договора. К слову сказать, данное основание реализует принцип свободы договора. Как правило, процесс изменения или прекращения договора осуществляется путём подписания сторонами дополнительных соглашений к договору, причём, оно обличается в ту же форму, в которой был заключён непосредственно сам договор. Если договор был заверен нотариально, то и изменение или расторжение договора также должно быть оформлено нотариально. То есть форма заключения и форма расторжения должны быть одинаковыми.

С вопросом о выборе формы соглашения о расторжении договора тесным образом связан вопрос о выборе оптимального способа такого расторжения. Поскольку такое соглашение является двух- или многосторонней сделкой, то на него и, в частности, на его форму должна распространяться норма ст. 434 ГК РФ, согласно п. 2 которой допустимыми способами заключения соглашения о расторжении договора в письменной форме являются составление сторонами единого документа, а также обмен документами с помощью почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или другой связи, причём дающий возможность чётко

определить, что высылаемый документ исходит от определённой стороны по договору. В контексте изучаемого вопроса, сказанное означает, что изменить или вовсе расторгнуть договор можно просто по телефону. Вместе с тем, несмотря на то, что законом допускается передавать документы посредством телефонной связи, он все же не даёт права на заключение сделки по телефону. В таком случае уже не идёт речь о простом телефонном звонке. Кроме того, приходится констатировать, что на практике такие понятия зачастую смешиваются. А закон неспроста различает устные и письменные формы сделок, разграничивая доказательственные значения тех или иных действий сторон. Разумеется, что по мере развития телекоммуникационных связей и технических средств данный вопрос будет все более усложняться. В связи с чем, для сторон, намеревающихся заключить, изменить или расторгнуть договор, во избежание недоразумений, предпочтительнее это делать всё же путем составления письменного документа или другим, более традиционным, способами.

2. следующим основанием является требование одной из сторон изменить или расторгнуть договор по решению суда. Однако это возможно также сделать в конкретно-определённых случаях, на который указывает законодатель: по решению суда договор может быть изменён или расторгнут если одна из сторон существенно нарушает условия договора, а также в ряде других случаев, предусмотренных гражданским законодательством, другими законами или опять же самим договором. Существенным является такое нарушение договора, которое причиняет другой стороне такой ущерб/убытки, в результате чего такая сторона лишается того, на что претендовала при заключении договора. Ярким примером может стать договор купли-продажи. В судебной практики очень много примеров, в которых суды расторгают заключённый договор по причине выявления существенных нарушений договора. Так, главное управление Алтайского края по здравоохранению и фармацевтической деятельности обратилось в Арбитражный суд Алтайского края с иском к обществу с ограниченной

ответственностью «ТРИММ МЕДИЦИНА» о замене некачественного товара - магнитно-резонансного томографа. Замена некачественного товара – была основным требованием истца. Суд требования полностью удовлетворил, поскольку был подтвержден факт поставки некачественного товара, существенные технические недостатки которого проявились в течение гарантийного периода, наличие у общества обязанности заменить некачественный товар было установлено[1]. Аналогичным образом было разрешено дело и по иску гражданина М. к Ф. о расторжении договора купли-продажи транспортного средства. Красноярским краевым судом было установлено, что ответчиком были существенно нарушены требования к качеству товара (автомобиль имел неустранимый недостаток, препятствующий к допуску дорожного движения). Также был установлен факт неправомерного уклонения ответчика от возврата денежных средств[2].

3. Ещё одним основанием для изменения и расторжения договора, в том числе и договора предпринимательского – является существенное изменение обстоятельств, о чём законодатель говорит в рамках ст. 451 ГК РФ. Говоря о существенном изменении обстоятельств, необходимо понимать, что речь идёт о наступлении таких обстоятельств, предвидя которые бы стороны вообще не стали заключать конкретный договор, а если бы и был всё же заключён, то на совершенно других условиях. Наступление же непредвидимых обстоятельств по определению невозможно включить в сделку, сделав специальную оговорку, что и создает проблему[3].

В качестве примера иллюстрирующего сказанное следует привести финансовый кризис, который произошёл несколько лет назад,

---

[1] Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 25.05.2017 N Ф04-2151/2017 по делу N А03-11939/2016 // СПС «Консультант Плюс».

[2] Апелляционное определение Красноярского краевого суда от 04.04.2018 N 33-4120/2018 // СПС «Консультант Плюс».

[3] Дождев Д.В. Изменение и расторжение договора вследствие существенного изменения обстоятельств: Европейская правовая традиция и современные тенденции // Труды Института государства и права Российской академии наук. 2018. Т. 13. № 1. С. 103-121.

сопровождающейся девальвацией рубля, ростом инфляции, нехваткой кредитных ресурсов и повышение их цены.

Вместе с тем следует сказать о том, что существующая судебная практика по делам, связанным с изменением или расторжением предпринимательских договоров по основаниям о существенном изменении обстоятельств – носит достаточно противоречивый характер. Проведённый анализ имеющихся материалов судебных дел, затрагивающих рассматриваемый аспект, демонстрирует, что суды в одних случаях сложившиеся обстоятельства признают в качестве существенного изменения обстоятельств, другие же, казалось бы, аналогичные дела решают совершенно противоположным образом. Так, например, в одном решении «резкое изменение валютных курсов» было признано в качестве существенного изменения обстоятельств, а в другом – нет.

Так, ЗАО «Каисса» обратилось в арбитражный суд с иском к ЗАО «БФТ-Декора» о расторжении договора и взыскании двойной суммы задатка на основании п. 2 ст. 381 ГК РФ, а также процентов на основании ст. 395 ГК РФ. Арбитражный суд обоснованно расторг договор и взыскал с ответчика в пользу истца задаток в рублевом эквиваленте на день исполнения. В своем решении суд сослался на существенно изменившиеся обстоятельства - финансовый кризис и резкое увеличение курса доллара США, в условиях которого исполнение договора без изменения его условий, касающихся порядка оплаты технологического оборудования, существенно нарушило бы соответствующее договору соотношение имущественных интересов сторон. Апелляционная и кассационная инстанции оставили решение без изменения[1].

В следующем судебном деле не была принята во внимание ст. 451 ГК РФ, в результате чего было вынесено отрицательное решение по делу[2].

---

[1] Постановление ФАС Московского округа от 03.11.2009 N КГ-А40/3612-09 по делу N А40-3222/09-45-47// СПС «Консультант Плюс».

[2] Постановление ФАС Московского округа от 16.12.2018 N КГ-А40/4125-18 // СПС «Консультант Плюс».

Обобщая приведённые примеры, можно прийти к выводу о том, что при рассмотрении подобных дел, суды фактически не исследуют доказательств того, повлечет ли расторжение договора для сторон больший ущерб, чем его изменение. Все изложенное указывает на то, с какими трудностями сталкиваются стороны и суд при решении вопроса об изменении или расторжении договора по основаниям, предусмотренным ст. 451 ГК РФ. Возникновение существенных затруднений при исполнении договора разрушает его экономическую основу - баланс интересов сторон. В такой ситуации стороны нуждаются в максимально возможной правовой поддержке. В связи с чем, считаем, что правовые нормы должны содержать определенные механизмы, позволяющие адаптировать договор к изменившимся условиям и заранее конкретно и чётко определяющие правовые последствия для сторон. Опираясь на конкретные нормы права, стороны, в том числе и суд, легче смогут разрешить возникший конфликт. Считаем, также, что ст. 451 ГК РФ, как показывает сложившееся судебная практика правоприменения, не отвечает требованиям определенности.

В связи с чем, на сегодняшний день одним из главных остаётся вопрос о необходимости изменить складывающейся практики применения ст. 451 ГК РФ в части, касающейся исключительности принципа изменения судом условий договора. Суды нижестоящих инстанций самостоятельно не развернут свою практику по данному вопросу, так как без какого-либо вмешательства сверху, в частности законодательного вмешательства - суды просто не в состоянии будут изменить свою политику по данному вопросу. Верное и единственное решение в данной ситуации заключается в том, чтобы разработать и принять на уровне либо законодательства, либо инструкций высших судебных инстанций однозначный отказ от жесткой исключительности изменений условий договора в судебном порядке. Только тогда можно будет ожидать нужной реакции судей.

Глава 3. Актуальные проблемы исполнения предпринимательского договора

3.1. Принципы исполнения предпринимательского договора

Изучая соответствующую научно-правовую литературу по теме данного исследования, было выяснено, что термин «договор» употребляется

в различных значениях, в числе которых: документ, обязательство и средство индивидуального регулирования общественных отношений. В рамках данного параграфа для нас представляет особый интерес именно процесс исполнения предпринимательского договора, то есть исполнение обязательств.

Положения об исполнении обязательств регламентируются гл. 22 ГК РФ. Вместе с тем, стоит подчеркнуть, что гражданское законодательство лишь содержит общие положения об исполнении обязательств, не регламентируя при этом самого понятия «исполнение обязательств». В связи с чем, в юридической литературе многочисленные авторы-правоведы самостоятельным образом трактуют данное понятие. Так, например В.М. Ястребов говорит о том, что исполнение обязанности в обязательственном правоотношении представляет собой совершение должником действия, которого вправе требовать от него кредитор[1]. В связи с чем, действие по исполнению обязанности является сделкой, а, следовательно, юридическим актом. Однако исполнение обязательств, как отмечают некоторые учёные, выражается не только в действиях, но и в воздержании от совершения действий. В таком случае имеет место - пассивное исполнение обязанности.

Исходя из смысла ст. 309 ГК РФ обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований - в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями. Из рассмотренного положения вытекает важный принцип исполнения договора, в частности предпринимательского - принцип надлежащего исполнения обязательств.

Сказанное означает, что исполнение обязательства, равно как исполнение предпринимательского договора, является сделкой

[1] Ястребов В.М. Об обязательствах в российской предпринимательской практике // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2017. № 2 (22). С. 93-98.

(совокупностью гражданско-правовых сделок). Данный вывод приобретает практическое значение, поскольку к исполнению обязательства применяются общие положения о сделках, в том числе правила о недействительности сделок (ст. 166 - 181 ГК РФ).

Принципы надлежащего и реального исполнения обязательств являются составной частью теории и практики правового регулирования исполнения обязательств, а применительно к нашему исследованию - исполнения предпринимательского договора. Стоит заметить, что указанные принципы не получили должной законодательной регламентации в рамках ст. 1 ГК РФ. Однако их можно вывести из содержания отдельных норм ГК РФ. Другой вопрос - соотношение этих принципов между собой.

В научно-правовых литературынх источниках имеются различные суждения относительно рассматриваемого соотношения. Так, одни ученые рассматривают надлежащее исполнение как более широкую категорию, а реальное исполнение - одно из частных требований[1]. Поэтому принципы надлежащего и реального исполнения обязательств соотносятся между собой, как целое и часть. Другие авторы утверждают, что сущность реального исполнения заключается в совершении определенного действия, а надлежащего исполнения - в качественной характеристике действия (бездействия).

Из сказанного следует, что более верная позиция будет та, согласно которой реальное исполнение означает совершение обязанным лицом реальных действий по исполнению договора. При этом не обязательно, что эти действия будут сводиться только к обязанности исполнить обязательство в полном соответствии с условиями договора о предмете. Реальное исполнение предполагает также совершение должником других действий, например: отгрузка продукции, оплата ее покупателем и т.п.

[1] Турчанович Ю.Л. О некоторых аспектах исполнения предпринимательского договора // Крымский Академический вестник. 2017. № 2. С. 156-159.

В свою очередь, надлежащее исполнение обязательства есть количественная и качественная характеристика совершаемых должником действий, которые включает в себя следующие элементы:

- исполнение обязательства надлежащему лицу и надлежащим лицом;
- исполнение надлежащим предметом;
- исполнение в надлежащем месте;
- исполнение в надлежащий срок.

В качестве примера можно привести следующую ситуацию: поставщик должен передать покупателю товар, который был оговорен в договоре, то есть совершить при этом определённые действия, под которыми и будет пониматься принцип реального исполнения обязательства. Но с точки зрения принципа надлежащего исполнения обязательства - полученный товар покупателем должен соответствовать определённым требования, то есть отвечать заявленному качеству товара. В противном случае, речь пойдёт о товаре ненадлежащего качества. Или другой пример: покупатель при получении товара должен оплатить данный товар, то есть опять же осуществить определённые действия. А принцип надлежащего исполнения обязательства в данном случае будет проявляться в том, что покупатель должен оплатить товар именно в том размере, в той форме и в тот срок, которые были заявлены при заключении договора.

В сфере предпринимательской деятельности имеется ряд особенностей исполнения обязательств. Так, исполнение обязательства с множественностью лиц по общему правилу является солидарным, если законом или договором не предусмотрено иное (п. 2 ст. 322 ГК РФ). Действительно, солидарный порядок исполнения в большей степени соответствует природе предпринимательства, чем долевое исполнение обязательства. В соответствии с п. 1 ст. 323 ГК РФ при солидарной обязанности должников кредитор вправе требовать исполнения как от всех должников совместно, так и от любого из них в отдельности, причем как

полностью, так и в части долга. Солидарные должники остаются обязанными до тех пор, пока обязательство не исполнено полностью (п. 2 ст. 323 ГК РФ).

Ещё одна особенность исполнения обязательств в области предпринимательских отношений связана со сроком исполнения. Так, ст. 314 ГК РФ устанавливает общие правила о сроке исполнения обязательств, а ст. 315 регламентирует досрочное исполнение обязательств. Таким образом, действующее гражданское законодательство дифференцирует режим досрочного исполнения обязательств с учетом наличия или отсутствия предпринимательской деятельности.

Так, досрочное исполнение обязательств, связанных с осуществлением его сторонами предпринимательской деятельности, допускается только в случаях, когда возможность исполнить обязательство до срока предусмотрена законом, иными правовыми актами или условиями обязательства либо вытекает из обычаев делового оборота или существа обязательства. Другими словами, в предпринимательской области досрочное исполнение обязательств не является с точки зрения ГК РФ общим правилом поведения сторон, то есть участников договорных отношений.

Более того, досрочное исполнение обязательств должником далеко не всегда приносит выгоду кредитору. Напротив, в большинстве случаев кредитор лишается определенных материальных благ, таких, как, например, проценты за пользование кредитом, арендная плата и т.д. Поэтому, если должник осуществит досрочное исполнение обязательств и тем самым нарушит требования закона, он должен будет возместить кредитору понесенные им убытки[1].

Положения гражданского законодательства о месте исполнения обязательств также отражают характер и специфику предпринимательства. Так, например, исполнение обязательств предпринимателя передать товар или иное имущество должно быть произведено в месте изготовления или

[1] Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России: Монография. М.: Проспект, 2009. С. 181.

хранения имущества, если это место было известно кредитору в момент возникновения обязательств.

Специфика исполнения предпринимательского договора дает о себе знать на стадиях исполнения конкретных договоров. Например, при поставке товаров ГК РФ устанавливает правила о периодах такой поставки (ст. 508), доставке товаров (ст. 510), восполнении недопоставки товаров (ст. 511), принятии товаров покупателем (ст. 513). Статья 523 ГК регламентирует порядок одностороннего отказа от исполнения договора поставки.

Отдельная статья, а именно ст. 531 ГК РФ посвящена исполнению государственного контракта. В тех случаях, когда в соответствии с условиями государственного контракта поставка товаров осуществляется непосредственно государственному заказчику или по его указанию (отгрузочной разнарядке) другому лицу (получателю), отношения сторон по исполнению государственного контракта регулируются по правилам ст. 506 - 523 ГК РФ. При поставке товаров получателям, указанным в отгрузочной разнарядке, оплата товаров производится государственным заказчиком, если иной порядок расчетов не предусмотрен государственным контрактом.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что исполнение предпринимательского договора имеет свою специфику и свои характерные особенности, которые получили закрепление как в общих нормах (правилах), так и специальных. Причем, нужно отметить, что не всегда действующее гражданское законодательство и другие федеральные законы отдельно выделяют положения об исполнении обязательств, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

3.2. Проблемы ответственности нарушения предпринимательского договора

В данном параграфе выпускной квалификационной работы хотелось бы рассмотреть особенности ответственности за нарушение предпринимательского договора, так как данный аспект представляет в рамках данного исследования как теоретический, так и практический интерес, связанный, прежде всего, с тем, что в предпринимательской сфере ответственность за нарушение договорных обязательств наступает независимо от наличия вины. Кроме того, судебная практика по делам о привлечении к ответственности за нарушение предпринимательского договора не является однозначной на сегодняшний день, что создаёт ряд определённых проблем в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

Так, п. 3 ст. 401 ГК РФ говорит о том, что если иное не предусмотрено законом или договором, лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. При этом к таким обстоятельствам не относятся, в частности, нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника, отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров, отсутствие у должника необходимых денежных средств.

В рассматриваемой норме получила воплощение идея освобождения должника, нарушившего обязательство, от ответственности, заключающейся в возмещении убытков, выплате неустойки, а также пений и штрафов, но только в случае абсолютной невозможности исполнить обязательство. Особый интерес представляет именно то обстоятельство, в результате которого возникла абсолютная невозможность исполнить обязательство[1].

[1] Коваленко А.В. Принцип возмещения убытков в предпринимательских договорах // Научный альманах. 2020. № 3-2 (65). С. 59-62.

Прекращение обязательства невозможностью исполнения регламентируется ст. 416 ГК РФ. Однако, указанная норма не называет тех обстоятельств, в результате которых обязательство не может быть исполнено.

Для выяснения таких обстоятельств был проведён комплексный анализ материалов судебной практики, в результате которого было выяснено, что к таким обстоятельствам некоторые суды относят:

- природные катаклизмы (наводнения, землетрясения, ураганы, снежные завалы и т.п.), техногенные катастрофы, эпидемии;

- военные действия, крупномасштабные забастовки, массовые волнения и беспорядки, теракты, запреты, налагаемые госорганами или международными организациями, и т.д[1].

Однако закрытого перечня форс-мажорных обстоятельств нет. И это дает определенный простор для воображения тем должникам, которые считают, что причины, по которым они не смогли исполнить предпринимательский договор, - это и есть форс-мажор[2].

Проведённый анализ арбитражной практики также показал, что такие обстоятельства как, например, экономический кризис; некоторые преступления, а именно: хищений, разбой, кража, поджог; случайный пожар; капризы погоды; забастовка на предприятии; блокировка расчётного счёта – также не считаются судами за форс-мажорные обстоятельства.

Так, позиция судов основывается на том, что занимаясь бизнесом, предприниматель может и должен предвидеть наступление экономического кризиса, и как следствие изменение рыночной ситуации. Ведь общеизвестно, что финансовые и экономические кризисы - как в мировом масштабе, так и масштабе отдельных государств - происходят периодически и последствия для всех хозяйствующих субъектов одинаковы.

---

[1] Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 10.12.2017 по делу N А82-1970/2017 // СПС «Консультант Плюс».

[2] Попова Е.А. Ответственность за нарушение предпринимательских договоров // Научный электронный журнал Меридиан. 2020. № 7 (41). С. 204-206.

Что касается хищений и краж, на которые, как показывает практика, так часто ссылаются различные компании грузоперевозчики, то позиция судов по таким делам выглядит весьма однозначной: будучи профессиональным перевозчиком, компания могла предположить, что при транспортировке груза возможно вооруженное нападение или хищение. Следовательно, перевозчик должен был обеспечить сохранность груза, застраховав свою ответственность или наняв охрану для транспорта[1].

При этом, суды не относят вышеназванные обстоятельства к обстоятельствам непреодолимой силы, так как в них отсутствуют признаки чрезвычайности и непредотвратимости[2]. В тоже время, можно встретить решения судов, в которых к форс-мажорным обстоятельствам был отнесён пожар[3], затопление помещения[4], из-за которых были уничтожены необходимые для исполнения предпринимательского договора документы.

Из вышесказанного можно прийти к выводу о том, что арбитражная практика в рассматриваемой части – очень неоднозначна. При разрешении споров, вытекающих из нарушения или ненадлежащего исполнения предпринимательских договоров, судьям приходится руководствоваться лишь личным опытом, доводами сторон и уже имеющейся судебной практикой, которая, как уже отмечалось ранее – весьма неоднозначна. В связи с чем, назрела давняя необходимость о внесении дополнений в нормы действующего гражданского законодательства, в частности в ст. 416 ГК РФ. В данной норме необходимо чётко регламентировать, какие именно обстоятельства будут считаться теме обстоятельствами, в результате которых обстоятельство не возможно было исполнить.

---

[1] Постановления ФАС МО от 13.04.2018 N КГ-А40/2664-18 // СПС «Консультант Плюс».
[2] Постановление Третьего арбитражного апелляционного суда от 22.06.2016 по делу N А33-18835/2015 // СПС «Консультант Плюс».
[3] Постановление ФАС Московского округа от 08.12.2017 N КА-А41/15038-17 по делу N А41-2442/16 // СПС «Консультант Плюс».
[4] Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 13.07.2017 N 18АП-5547/2017 по делу N А34-6199/2016 // СПС «Консультант Плюс».

Также необходимо сказать и о том, что большую обеспокоенность среди всех форм (мер) имущественной ответственности, применяемых за различные нарушения предпринимательских договоров, вызывает практика возмещения убытков, взыскания неполученных доходов, то есть упущенной выгоды, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением договорных обязательств[1].

Необходимо отметить, что мера ответственности в виде возмещения убытков крайне редко применяется участниками имущественного оборота в качестве средства защиты прав, нарушенных в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения договоров. Судя по статистическим данным арбитражных судов, лишь в 4 - 5% случаев нарушения договорных обязательств кредиторы защищают свои права путем предъявления должнику требования о возмещении причиненных убытков, в иных случаях предпочитая взимание неустойки и процентов годовых за пользование чужими денежными средствами.

Что касается мер ответственности в виде взыскания упущенной выгоды, то в таких делах суды, как правило, в конечном счете вообще отказывают в удовлетворении требований, связанных со взысканием неполученных доходов. Вся проблема заключается в том, что возникают определённые трудности с доказыванием истцами размера упущенной выгоды и причинной связи между ее возникновением и нарушением договора.

Другая, помимо убытков, форма ответственности, состоит во взыскании с нарушителя обязательства неустойки, под которой понимается определенная законом или договором денежная сумма, уплачиваемая должником кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения договора. В подавляющем большинстве случаев неустойка

---

[1] Попова Е.А. Правовые последствия за нарушение предпринимательских договоров // В сборнике: Инновационное развитие современной науки: проблемы, закономерности, перспективы. сборник статей XIII Всероссийской научно-практической конференции. 2020. С. 42-45.

устанавливается в договоре, но если она предусмотрена законом, то носит императивный характер и применяется в отношениях сторон независимо от того, говорится о ней в договоре или нет. Такова, например, неустойка за невыполнение в срок государственного контракта на поставку продукции, составляющая 50% от стоимости недопоставленной продукции. Разумеется, что стороны договора имеют право повысить размер законной неустойки, если закон этого не запрещает.

Чтобы взыскать неустойку, нет необходимости доказывать причинение убытков. Этим она и привлекательна, хотя в случаях, когда размер неустойки явно неадекватен последствиям нарушения обязательства, суд вправе ее уменьшить. Поэтому при определении размера неустойки в договоре его следует соотносить с объемом возможных убытков.

Также необходимо сказать и о том, что для предпринимательских договоров характерно использование так называемых оперативно-хозяйственных санкций, не относящихся к мерам ответственности, но способных, с одной стороны, создать для субъекта, нарушившего договор, определенные сложности, и в большей степени защитить интересы его партнера - с другой. Так, в договоре может быть предусмотрено, что расчеты с поставщиком, если он допустит просрочку в передаче товара, будут производиться не платежными поручениями, а с использованием аккредитивной формы расчетов. Имеются в практике и другие варианты рассмотренных санкций, основанные на возможностях, предоставляемых законом, и практике предпринимательской деятельности, однако рассказать о них всех в рамках данного исследования не представляется возможным.

Подводя итог вышесказанному, необходимо сделать вывод о том, что если в ближайшее время так и не будут внесены соответствующие поправки в действующее гражданское законодательство, которые позволили бы определённо точно сказать о том, какие именно меры ответственности ждут нарушителей договора и по каким основаниям, предпринимателям было бы целесообразно заключать предпринимательские договора, самостоятельно

дополняя их положениями о том, по каким основаниям или при каких обстоятельствах стороны освобождаются от ответственности или наоборот подлежат ответственности за ненадлежащее исполнение обязательств. Также, предпринимателям необходимо заранее предпринимать необходимые меры по устранению негативных последствий, связанных с нарушением договорных обязательств, например: страховать свои коммерческие риски или ответственность; создавать за счет собственной прибыли резервы на покрытие непредвиденных расходов.

Заключение

Подводя итог проведённому исследованию, необходимо сделать ряд важных выводов, обозначить выявленные проблемы и предложить пути их решения.

Итак, в процессе проведения комплексного теоретического анализа соответствующей научно-правовой литературы по теме данного исследования было установлено, что понятие «предпринимательский договор» получило широкое распространение, как в юридической, в частности цивилистической, так и литературе финансово-коммерческого характера. В результате чего, данное понятие многочисленными авторами трактуется по-разному. Наличие различных трактовок предпринимательского договора вызвано также и тем, что данное определение не получило официальной регламентации в действующем законодательстве, в частности в ГК РФ, так как именно в рамках данного закона даётся определение предпринимательской деятельности.

Делается вывод также о том, что нормативное закрепление данного определения крайне проблематично, поскольку до сих пор не ясно в каком законодательном акте оно должно содержаться. По мнению одних авторов, определение предпринимательского договора должно содержаться в части I ГК РФ, другие же придерживаются точки зрения о том, что данное понятие должно закрепляться в отдельном законодательном акте, регулирующем конкретно предпринимательскую деятельность. Именно такая неопределённость и вызывает споры относительно определения места предпринимательского договора в системе иных договоров. Но всё же было установлено, что предпринимательский договор является полноправным институтом гражданского права. Предпринимательский договор не выходит за пределы гражданско-правового договора вообще. Это особый тип гражданско-правового договора.

Выносится предложение о закреплении в ч. 1 ст. 2 ГК РФ следующего определения: «предпринимательский договор – это добровольное соглашение субъектов предпринимательской деятельности, направленное на

осуществление предпринимательских целей, в частности на получение прибыли, в сфере предпринимательской деятельности». Данную норму предлагается также дополнить абзацем о том, что лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, вправе заключать предпринимательские договоры, регулируемые положениями ГК РФ и иных источников гражданского законодательства.

Кроме того, не смотря на то, что на современном этапе отсутствует реальная возможность включения отдельных норм о предпринимательском договоре в действующий ГК РФ, понятие «предпринимательский договор» всё же имеет право на легальное закрепление на законодательном уровне, но для этого, скорее всего, нужен отдельный законодательный акт, посвященный рассматриваемому понятию, принятие которого необходимо запланировать на ближайшее время.

В ходе исследования также было установлено, что в юридических источниках встречаются различные классификации предпринимательских договоров. В связи с чем, были рассмотрены самые основные виды предпринимательских договоров, в частности: договор о поставке товаров, как для муниципальных, так и государственных нужд; договор контрактации; договор энергоснабжения; договоры, направленные на продажу недвижимости и предприятий; различные договора аренды (лизинг, аренда зданий и помещений и другие); договора подряда (строительный подряд, бытовой и т.д.); договора, направленные на оказание услуг и многие другие виды договоров.

Вторая глава исследования была посвящена анализу особенностей заключения, изменения и расторжения предпринимательских договоров. К основным и наиболее важным особенностям заключения предпринимательских договоров были отнесены: наличие публичной оферты; возможность конклюдентного акцепта действием; использование юридической конструкции предварительного договора; заключение генеральных (рамочных) соглашений; проведение торгов или аукционов;

использование различных видов протоколов; возможность заключения предпринимательских договоров с использованием сети Интернет; использование конструкции договора присоединения, как способа заключения предпринимательского договора. Существующие способы, с помощью которых на сегодняшний день представляется возможность заключать исследованные договора – позволяют субъектам предпринимательской деятельности осуществлять выбор среди тех способов, которые будут для них наиболее выгодными с учётом специфики их деятельности.

Также необходимо сделать вывод о том, что каждый из исследованных способов заключения предпринимательского договора должен осуществляться в строгом соответствие тому порядку и форме, который ему предписан или регламентирован законом (гражданским законодательством или иными федеральными законами). Только тогда, заключённый договор, конкретно-определённым способом, будет считаться действительным и порождать определённые правовые последствия. А для этого рекомендуется ещё и соблюдение письменной формы предпринимательского договора, чтобы в случае возникновения спора, подобный договор являлся доказательством для судебной инстанции.

Исследуя процесс изменения и расторжения предпринимательского договора, было выяснено, что к предпринимательским договорам в части их изменения и расторжения, также применяются общие требования действующего гражданского законодательства, в частности положения гл. 29 ГК РФ. Одним из важных и достаточно спорных для правоприменения оснований изменения и расторжения предпринимательского договора было названо – существенное изменение обстоятельств. Было установлено, что существуют судебные решения, в которых суды расторгли договор в связи с существенными изменениями обстоятельств, а также есть и решения, в результате которого договор расторгнут не был по тому же основанию. В процессе таких дел у судов возникает множество проблем и вопросов. Кроме

того, в процессе анализа соответствующей судебной практики, было выяснено, что суды практически не исследуют доказательств того, повлечет ли расторжение договора для сторон больший ущерб, чем его изменение.

В результате чего, был сделан вывод о том, что возникновение существенных затруднений при исполнении договора разрушает его экономическую основу - баланс интересов сторон. В такой ситуации стороны нуждаются в максимально возможной правовой поддержке. В связи с чем, считаем, что правовые нормы должны содержать определенные механизмы, позволяющие адаптировать договор к изменившимся условиям и заранее конкретно и чётко определяющие правовые последствия для сторон. Опираясь на конкретные нормы права, стороны, в том числе и суд, легче смогут разрешить возникший конфликт.

Считаем, также, что ст. 451 ГК РФ, регламентирующая действия сторон в условиях изменившихся обстоятельств, как показывает сложившееся судебная практика ее применения, не отвечает требованиям определенности. Полагаем, что на сегодняшний день одним из главных остаётся вопрос о необходимости изменить складывающейся практики применения ст. 451 ГК РФ в части, касающейся исключительности принципа изменения судом условий договора. Верное и единственное решение в данной ситуации заключается в том, чтобы разработать и принять на уровне либо законодательства, либо инструкций высших судебных инстанций однозначный отказ от жесткой исключительности изменений условий договора в судебном порядке. Только тогда можно будет ожидать нужной реакции судей.

Рассматривая принципы исполнения предпринимательского договора, в ходе исследования было установлено, что к ним, прежде всего, относятся принципы реального и надлежащего исполнения обязательств. Важный момент – данные принципы не получили легального закрепления в действующем гражданском законодательстве, в частности в ст. 1 ГК РФ.

Что касается ответственности за нарушение предпринимательского договора, которая также была исследована в рамках данной выпускной квалификационной работы, то необходимо сказать следующее: если иное не предусмотрено законом или договором, лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. Именно те обстоятельства, в результате которых отсутствует абсолютная невозможность исполнить обязательство, и были рассмотрены в рамках последнего параграфа.

Для выяснения таких обстоятельств был проведён комплексный анализ материалов судебной практики, в результате которого было выяснено, что к таким обстоятельствам некоторые суды относят: природные катаклизмы (наводнения, землетрясения, ураганы, снежные завалы и т.п.), техногенные катастрофы, эпидемии; военные действия, крупномасштабные забастовки, массовые волнения и беспорядки, теракты, запреты, налагаемые госорганами или международными организациями, и т.д. Также было установлено, что однозначной судебной позиции по данным основаниям не существует. Кроме того, проведённый анализ арбитражной практики также показал, что такие обстоятельства как, например, экономический кризис; некоторые преступления, а именно: хищений, разбой, кража, поджог; случайный пожар; капризы погоды; забастовка на предприятии; блокировка расчётного счёта – также не считаются судами за форс-мажорные обстоятельства.

В связи с чем, делается вывод о том, что уже давно назрела необходимость о внесении дополнений в нормы действующего гражданского законодательства, в частности в ст. 416 ГК РФ. В данной норме необходимо чётко регламентировать, какие именно обстоятельства будут считаться теме обстоятельствами, в результате которых обстоятельство не возможно было исполнить.

Если в ближайшее время так и не будут внесены соответствующие поправки в действующее гражданское законодательство, которые позволили бы определённо точно сказать о том, какие именно меры ответственности ждут нарушителей договора и по каким основаниям, предпринимателям было бы целесообразно заключать предпринимательские договора, самостоятельно дополняя их положениями о том, по каким основаниям или при каких обстоятельствах стороны освобождаются от ответственности или наоборот подлежат ответственности за ненадлежащее исполнение обязательств.

Также, считаем, что предпринимателям необходимо заранее предпринимать необходимые меры по устранению негативных последствий, связанных с нарушением договорных обязательств, например: страховать свои коммерческие риски или ответственность; создавать за счет собственной прибыли резервы на покрытие непредвиденных расходов.

Думается, что сделанные выводы в ходе исследования, а также вынесенные предложения по решению установленных проблем – помогут разрешить существующие проблемы в судебной арбитражной практике, а также улучшат и усовершенствуют договорные предпринимательские отношения, укрепят правовые позиции и экономическую основу института предпринимательского договора, усилят его роль на современном этапе.

Список использованных источников

Нормативно-правовые акты:

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Электронный ресурс. Официальный интернет-портал правовой информации. Режим доступа: URL: http://www.pravo.gov.ru (дата обращения: 01.12.2020).
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 08.12.2020) // «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, N 32, ст. 3301.
3. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 08.12.2020) // «Собрание законодательства РФ», 29.07.2002, N 30, ст. 3012.
4. Федеральный закон от 22.07.2005 N 116-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 25.07.2005, N 30 (ч. II), ст. 3127.
5. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «О концессионных соглашениях» (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.12.2020) // «Собрание законодательства РФ», 25.07.2005, N 30 (ч. II), ст. 3126.
6. Федеральный закон от 30.12.1995 N 225-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «О соглашениях о разделе продукции» // «Собрание законодательства РФ», 01.01.1996, N 1, ст. 18.
7. Федеральный закон от 13.12.1994 N 60-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» // «Собрание законодательства РФ», 19.12.1994, N 34, ст. 3540.
8. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «О рекламе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) // «Собрание законодательства РФ», 20.03.2006, N 12, ст. 1232.
9. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 22.12.2020) «О защите конкуренции» // «Собрание законодательства РФ», 31.07.2006, N 31 (1 ч.), ст. 3434.

10. Федеральный закон от 06.04.2011 N 63-ФЗ (ред. от 08.06.2020) «Об электронной подписи» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) // «Собрание законодательства РФ», 11.04.2011, N 15, ст. 2036.
11. Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ (ред. от 29.12.2020) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) // «Собрание законодательства РФ», 31.07.2006, N 31 (1 ч.), ст. 3448.
12. Постановление Пленума Верховного Суда РФ N 6, Пленума ВАС РФ N 8 от 01.07.1996 (ред. от 25.12.2018) «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // «Российская газета», N 152, 13.08.1996.
13. Письмо ВАС РФ от 19.08.1994 N С1-7/ОП-587 (ред. от 12.09.1996) «Об отдельных рекомендациях, принятых на совещаниях по судебно-арбитражной практике» // Вестник ВАС РФ, N 11, 1994.

Материалы судебной практики:

14. Апелляционное определение Красноярского краевого суда от 04.04.2018 N 33-4120/2018 // СПС «Консультант Плюс».
15. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 11.02.2018 N Ф06-5700/2018 по делу N А55-17132/2017 // СПС «Консультант Плюс».
16. Постановление Третьего арбитражного апелляционного суда от 11.05.2019 по делу N А69-3753/2019 // СПС «Консультант Плюс».
17. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 25.05.2017 N Ф04-2151/2017 по делу N А03-11939/2016 // СПС «Консультант Плюс».
18. Постановление ФАС Московского округа от 03.11.2009 N КГ-А40/3612-09 по делу N А40-3222/09-45-47// СПС «Консультант Плюс».
19. Постановление ФАС Московского округа от 16.12.2018 N КГ-А40/4125-18 // СПС «Консультант Плюс».

20. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 10.12.2017 по делу N А82-1970/2017 // СПС «Консультант Плюс».
21. Постановления ФАС МО от 13.04.2018 N КГ-А40/2664-18 // СПС «Консультант Плюс».
22. Постановление Третьего арбитражного апелляционного суда от 22.06.2016 по делу N А33-18835/2015 // СПС «Консультант Плюс».
23. Постановление ФАС Московского округа от 08.12.2017 N КА-А41/15038-17 по делу N А41-2442/16 // СПС «Консультант Плюс».
24. Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 13.07.2017 N 18АП-5547/2017 по делу N А34-6199/2016 // СПС «Консультант Плюс».

Учебная, научная и специальная литература:

25. Анохин В.С. Предпринимательское право: учеб. пособие. – М.: ВЛАДОС, 2003. – 392 с.
26. Ачигечев А.Ю. Предварительный договор в предпринимательском праве: отграничение от смежных правовых конструкций // В сборнике: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ПРАВА ГЛАЗАМИ МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ Материалы XI Всероссийской молодежной научно-практической конференции. Под редакцией И.А. Шаралдаевой. 2017. – 69 с.
27. Баева Ю.А. Договор аренды в предпринимательской деятельности: форма и государственная регаитрация // В сборнике: Интеграция науки и практики в контексте реализации правовой политики государства: исторические и современные проблемы права и правоприменения Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией Е.В. Королюк. 2015. – 214 с.
28. Батычко В.Т. Предпринимательское право. Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011. – 316 с.

29. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России: Монография. М.: Проспект, 2009. – 432 с.
30. Егорова М.А. Коммерческое право: учебник для вузов. М.: РАНХиГС при Президенте РФ; «Статут», 2013. – 600 с.
31. Ерахтина О.С. Договоры в сфере предпринимательской деятельности (проблемы оптимизации правового воздействия) Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2009. – 149 с.
32. Занковский С.С. Предпринимательские договоры. М.: Волтерс Клувер, 2004. – 304 с.
33. Катаржников Д.И. Предварительный договор: проблемы теории и практики // В сборнике: ПРЕЦЕДЕНТЫ В ПРАВЕ И ИХ РОЛЬ В ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2018. – 74 с.
34. Ковалев М.В. Предпринимательский договор в системе Российского гражданского права: автореф. дис. …канд. юрид. наук: М., 2004. – 180 с.
35. Миронова А.А. Предпринимательский договор и его признаки // В сборнике: Сборник статей по материалам всероссийских студенческих научно-практических конференций 2017. – 300 с.
36. Первова Т.В., Первова О.В. Электронная торговля как метод управления рыночными процессами // В книге: Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика Труды VIII научно-практической конференции с международным участием. Под редакцией А.В. Бабкина. 2017. – 200 с.
37. Першуткина В.С. К вопросу о месте предпринимательского договора в системе договоров // В сборнике: Итоги научно-исследовательской деятельности 2017: изобретения, методики, инновации XXIX Международная научно-практическая конференция. 2017. – 405 с. .

38. Першуткина В.С. Понятие предпринимательского договора по отечественному законодательству // В сборнике: Итоги научно-исследовательской деятельности 2017: изобретения, методики, инновации XXIX Международная научно-практическая конференция. 2017. – 545 с.
39. Российское гражданское право: учебник: в 2 т. – Т. II. Обязательственное право / В.В. Витрянский и др.; отв. ред. Е.А. Суханов. – 4-е изд., стер. – М.: Статут, 2016. – 1217 с.
40. Свинарева Д.В., Фарои Т.В. Место предпринимательского договора в системе гражданско-правовых договоров // В сборнике: Социально-гуманитарный вестник Всероссийский сборник научных трудов. Краснодар, 2019. – 250 с.
41. Скворцова Т.А., Смоленский М.Б. Предпринимательское право: учебное пособие / под ред. Т.А. Скворцовой. М.: Юстицинформ, 2014. – 402 с.
42. Черцов М.А. Понятие и признаки предпринимательского договора // В сборнике: Современные тенденции в науке и образовании Сборник материалов XVIII Международной научно-практической конференции. 2017. – 290 с.
43. Шаблова Е.Г. Актуальные проблемы гражданского и предпринимательского права // Учебное пособие / Москва, 2017. – 96 с.

Периодические издания:

44. Аветисян А.К., Новикова С.В. Понятие и система предпринимательских договоров // Эпомен. 2018. № 12. С. 8-16.
45. Бажина М.А. Некоторые аспекты документального оформления договора перевозки грузов автомобильным транспортом // Транспортное право. 2018. № 3. С. 3 - 7.

46. Болотников А.Г. Особенности предпринимательского договора // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2017. № 10 (136). С. 10-11.
47. Занковский С.С. Предпринимательские договора: понятие и проблемы // Экономика. Право. Общество. 2016. № 3 (7). С. 65-70.
48. Исабеков Р.Ш. Проблемные аспекты при определении понятия предпринимательского договора // Научный электронный журнал Меридиан. 2020. № 9 (43). С. 319-321.
49. Камаева А.В. Признание недействительными закупок, проведённых с нарушением законодательства // Вестник Марийского государственного университета. Серия: Исторические науки. Юридические науки. 2016. № 5. С. 57-63.
50. Колесникова К. О. Понятие и особенности предпринимательского договора на основе анализа законодательства Российской Федерации // Молодой ученый. 2017. №7. С. 357- 358.
51. Коваленко А.В. Принцип возмещения убытков в предпринимательских договорах // Научный альманах. 2020. № 3-2 (65). С. 59-62.
52. Крэдор А.Р. Предпринимательский договор в системе гражданско-правовых договоров (общая характеристика) // Вестник магистратуры. 2016. № 10-2 (61). С. 107-108.
53. Михайлов Д.А. Признаки и виды предпринимательских договоров // Студенческий. 2020. № 28-2 (114). С. 70-71.
54. Петренко М.А. Предпринимательский договор и его виды // Студенческий. 2018. № 3-2 (23). С. 79-81.
55. Попова Е.А. Ответственность за нарушение предпринимательских договоров // Научный электронный журнал Меридиан. 2020. № 7 (41). С. 204-206.
56. Попова Е.А. Правовые последствия за нарушение предпринимательских договоров // В сборнике: Инновационное развитие современной науки: проблемы, закономерности, перспективы.

сборник статей XIII Всероссийской научно-практической конференции. 2020. С. 42-45.

57. Петров Д.А. Контрактная система в сфере закупок и публичные закупки как способы государственного воздействия на экономику // Конкурентное право. 2013. № 3. С. 2 - 5.
58. Самаркин С.В. Договор поставки как предпринимательский договор // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 5-4. С. 183-185.
59. Сафаралиев Ф.М.О., Нагаев А.М. Классификация предпринимательских договоров // КиберЮрист. 2020. № 6 (6). С. 56-69.
60. Симаков А.А. Актуальные проблемы определения понятия предпринимательских договоров // Трибуна ученого. 2020. № 4. С. 128-132.
61. Симаков А.А. Принцип свободы договора как основополагающее начало предпринимательских договоров // Modern Science. 2020. № 4-2. С. 104-106.
62. Смирнова М.Б. К вопросу о классификации договоров в сфере осуществления предпринимательской деятельности // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. 2019. Т. 13. № 6. С. 132-136.
63. Сафаралиев Ф.М.О., Нагаев А.М. Классификация предпринимательских договоров // КиберЮрист. 2020. № 6 (6). С. 56-69.
64. Смирнова М.Б. Сущность и особенности предпринимательского договора как субинститута гражданско-правовых договоров // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. 2017. Т. 6. № 11 (11). С. 83-86.

65. Турчанович Ю.Л. О некоторых аспектах исполнения предпринимательского договора // Крымский Академический вестник. 2017. № 2. С. 156-159.
66. Фомина М.Н. Современное состояние предпринимательской деятельности в Российской Федерации // Аллея науки. 2019. Т. 1. № 10 (37). С. 764-772.
67. Хабаров С.А. Генеральные (рамочные) соглашения на рынке производных финансовых инструментов // Юрист. 2015. № 6. С. 4-8.
68. Шмелева М.В. Понятие и правовая природа государственного контракта / М.В. Шмелева // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2015. №2. С. 248-253.
69. Ястребов В.М. Об обязательствах в российской предпринимательской практике // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2017. № 2 (22). С. 93-98.