Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Пензенский государственный университет»

Юридический институт Кафедра «Частное и публичное право»

Направление подготовки 40.04.01 Юриспруденция

Магистерская программа Гражданское и предпринимательское право

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему: **Предпринимательский договор: понятие, сущность и виды**

Студент 21ЮЮГм1 _____ Милованова Екатерина Николаевна
номер группы | подпись, дата | фамилия, имя, отчество полностью

Научный руководитель к.ю.н., доцент_____ Казакова Е.Б.
подпись, дата | фамилия, инициалы

Консультанты:

по _____ _____ _____
наименование раздела, звание, должность | подпись, дата | фамилия, инициалы

по _____ _____ _____
наименование раздела, звание, должность | подпись, дата | фамилия, инициалы

Нормоконтролер: к.ю.н., доцент _____ Портнова Е.В.
должность | подпись, дата | фамилия, инициалы

Рецензент:
Адвокат _____ Портнов Д.А
должность | подпись, дата | фамилия, инициалы

Работа допущена к защите в (протокол заседания кафедры от _ ____20__ № _)
Заведующий кафедрой ЧиПП _____ Казакова Е.Б.
название | подпись, дата | фамилия, инициалы

Работа защищена с оценкой _____(Протокол от _____ 20__ г. №_)
Секретарь ГЭК _____ Вдовина Т.Е.
подпись, дата | фамилия, инициалы

Пенза 2023 г.

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Юридический институт

Направление 40.04.01 «Юриспруденция»

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой ЧиПП
_____ / Казакова Е.Б. /
_____2023 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу студентки гр. № 21ЮЮГм1

Миловановой Екатерины Николаевны

1.Тема работы: Предпринимательский договор: понятие, сущность и виды

2.Научный руководитель: к., ю., н., доцент Казакова Е.Б.

3.Дата выдачи задания: 01.12.2021 г.

4.Срок сдачи студентом законченной работы: 01.06.2023 г.

5.Перечень подлежащих разработке вопросов:

- Понятие и виды предпринимательского договора.
- Сущность и содержание предпринимательского договора.
- Правовое регулирование предпринимательского договора.
- Особенности заключения предпринимательского договора.
- Ответственность за нарушение предпринимательского договора.
- Проблемные вопросы исполнения предпринимательского договора.

6. Консультанты по работе, с указанием относящихся к ним разделов

Раздел	**Консультант**	**Подпись, дата**	
		Задание выдал	**Выполненное задание принял**
Введение		Казакова Е.Б.	Казакова Е.Б.
Общая характеристика предпринимательского договора		Казакова Е.Б.	Казакова Е.Б.
Практические аспекты предпринимательского договора		Казакова Е.Б.	Казакова Е.Б.
Заключение		Казакова Е.Б.	Казакова Е.Б.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 5

1 **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДОГОВОРА** 10

1.1 Понятие и виды предпринимательского договора……..10

1.2 Сущность и содержание предпринимательского договора 31

1.3 Правовое регулирование предпринимательского договора 40

2 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДОГОВОРА 54

2.1 Особенности заключения предпринимательского договора 54

2.2 Ответственность за нарушение предпринимательского договора 70

2.3 Проблемные вопросы исполнения предпринимательского договора..... 88

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 96

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 101

ВВЕДЕНИЕ

Предпринимательский договор в России существует уже давно, но его регулирование и развитие происходили через множество изменений законодательства. С начала 90-х годов XX века были приняты ряд законов, которые стали основой для развития предпринимательского договора в России. В 1991 году был принят Закон "О предпринимательской деятельности" и Закон "О товариществах", которые определили правовой статус предпринимателя и правовые формы предпринимательской деятельности.

В 2002 году был принят Федеральный закон "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля", который определил порядок проведения контроля со стороны государства и обязанности контролирующих органов.

Также стоит отметить, что с развитием цифровых технологий и электронной коммерции в России набирает популярность заключение электронных предпринимательских договоров, для которых также существует отдельное законодательство.

Таким образом, предпринимательский договор в России постепенно развивался и уточнялся через изменения законодательства, что позволило сформировать достаточно широкую и разнообразную сферу предпринимательской деятельности.

Изучение предпринимательского договора является важным аспектом для всех, кто занимается бизнесом или планирует начать свой бизнес.

Предпринимательский договор – юридический документ, который регулирует отношения между предпринимателями и другими сторонами, с которыми они взаимодействуют на рынке.

Основная цель предпринимательского договора – защита интересов обеих сторон. Данный документ содержит условия, по которым будет

проводиться взаимодействие между предпринимателем и контрагентом, а также определяет права и обязанности каждой из сторон.

Изучение предпринимательского договора имеет следующие преимущества:

Защита от непредвиденных ситуаций. Предпринимательский договор позволяет избежать недопонимания и конфликтов, которые могут возникнуть между предпринимателем и его контрагентом. Он определяет права и обязанности каждой из сторон, что помогает избежать непредвиденных ситуаций.

Установление четких правил работы. Предпринимательский договор определяет все условия сотрудничества между предпринимателем и контрагентом, что позволяет установить четкие правила взаимодействия между ними. Это помогает избежать различных неясностей и недопониманий.

Обеспечение законности бизнеса. Предпринимательский договор является юридическим документом, что означает, что он должен соответствовать законодательству страны. Изучение данного документа поможет предпринимателю обеспечить законность своего бизнеса.

Сокращение рисков. Изучение предпринимательского договора позволяет предпринимателю оценить риски, связанные с сотрудничеством с контрагентом, и принять решения, которые помогут минимизировать эти риски.

Таким образом, изучение предпринимательского договора необходимо для всех, кто занимается бизнесом или планирует начать свой бизнес. Оно поможет защитить интересы предпринимателя, установить четкие правила работы, обеспечить законность бизнеса и сократить риски.

Конституция Российской Федерации признала экономическую свободу деятельности и раскрыла ее через содержание свободы использования своих

способностей – это содержится в ст. 8 и ст. 34 Конституции РФ[1]. Статья 421 Гражданского кодекса Российской Федерации[2] конкретизировала а в качестве основных начал свободу договора.

Возникновение правоотношений, появление новых прав и обязанностей между субъектами предпринимательства, целью деятельности которых является извлечение прибыли, опосредуются заключением предпринимательских договоров и их исполнением.

Обозначение договора или группы договоров как предпринимательских носит условный характер: такой класс договоров не предусмотрен Гражданским кодексом Российской Федерации и иным законодательством.

Объектом исследования является сущность предпринимательского договора, его элементы, условия заключения и требования к оформлению.

Предмет исследования составляют правовые отношения между сторонами предпринимательского договора при его заключении, особенности различных видов предпринимательских договоров, таких как договор купли-продажи, договор поставки, договор подряда и другие.

Цель работы состоит в изучении понятия предпринимательского договора, его особенностей, а также различных видов предпринимательских договоров и их особенности. Кроме того, изучение данной темы поможет понять правовые механизмы, которые используются для регулирования предпринимательской деятельности, а также возможные риски и проблемы, которые могут возникнуть при заключении и исполнении предпринимательских договоров.

Данная цель помогла определиться с конкретными задачами исследования в рамках магистерской диссертации:

– изучить понятие и виды предпринимательского договора;

[1] Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Российская газета. – 2020. – № 144.
[2] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.

– проанализировать сущность и содержание предпринимательского договора;

– рассмотреть правовое регулирование предпринимательского договора;

– выделить особенности заключения предпринимательского договора;

– изучить ответственность за нарушение предпринимательского договора;

– выявить проблемные вопросы исполнения предпринимательского договора.

Теоретическую основу работы в области предпринимательского права и не только составили труды ученых таких как Беляева О.А., Брагинский М.И., Ершова И.В., Пугинский Б.И., Сахарова И.В., Шершеневич Г.Ф.

Методологическую основу магистерского диссертации составили такие методы, как диалектический метод познания общественных процессов и социально-правовых явлений, системный, формально-логический, сравнительно-правовой и др.

Научная новизна диссертационного исследования. Изучение предпринимательского договора не является новой темой и широко изучена в юридической науке и практике. Однако, в связи с быстрым развитием экономики и бизнес-сферы, появились новые формы предпринимательской деятельности и усложнились юридические отношения между участниками рынка. Изменения в законодательстве также влияют на правовую природу предпринимательских договоров.

Таким образом, научная новизна темы заключается в изучении практических проблем, возникающих при заключении и исполнении предпринимательских договоров, и способов их решения.

Нормативная базу исследования составили выводы и предложения, содержащиеся в работе, основанные на исследовании и оценке Конституции РФ, Гражданского кодекса РФ, и иных федеральных законов, и других

нормативных актов.

Теоретическая и практическая значимость исследования. Теоретическая значимость заключается в раскрытии основных концептуальных и правовых аспектов этого института гражданского права. Изучение данной темы позволяет разобраться в сути предпринимательской деятельности и принципах ее регулирования.

Практическая значимость темы заключается в том, что предпринимательский договор является неотъемлемой частью бизнес-договоров, которые заключаются на рынке. Изучение данной темы поможет правильно оформить контракты и учесть все нюансы при заключении сделки. Также знание правил заключения предпринимательских договоров может помочь избежать возможных юридических проблем и споров в будущем.

Структура работы обусловлена целью и задачами исследования и состоит из введения, двух глав, разбитых на шесть параграфов, заключения и списка использованных источников.

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДОГОВОРА

1.1 Понятие и виды предпринимательского договора

В соответствии с действующим гражданским законодательством, а именно п.1 ст.420 ГК РФ[1] договор – это соглашение двух и более сторон, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Общепринято, под предпринимательским договором понимать соглашение, которое стороны заключают в порядке осуществления ими хозяйственной деятельности.

Существует несколько точек зрения ученых относительно понятия предпринимательского договора. Рассмотрим некоторые из них:

По мнению российских ученых, предпринимательский договор – это договор, который заключается двумя или несколькими предпринимателями (индивидуальными или юридическими лицами) для совместной реализации бизнес-проекта.

Зарубежные ученые определяют предпринимательский договор как соглашение между двумя или несколькими лицами, которое направлено на осуществление коммерческой деятельности.

Кроме того, в литературе можно встретить мнение о том, что предпринимательский договор является специфическим видом договора, который заключается между двумя или несколькими лицами с целью осуществления определенного предпринимательского проекта.

Некоторые ученые выделяют предпринимательский договор как отдельную группу договоров, которые используются в бизнесе для достижения определенных целей.

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.

В целом, можно сказать, что точки зрения ученых относительно понятия предпринимательского договора могут быть различными, но в главных чертах все они сводятся к тому, что данный вид договоров используется для осуществления коммерческой деятельности и реализации бизнес-проектов.

Под хозяйственной (предпринимательской) деятельностью понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое извлечение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

В современной правовой системе России отсутствует дефиниция «предпринимательский договор», однако это не означает, что такой договор не регулируется законодательством. В России существует целый ряд нормативных актов, которые регулируют отношения по предпринимательским договорам, в том числе Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон "О предпринимательской деятельности", Трудовой кодекс РФ и другие.

Также следует отметить, что в практике применения законодательства устоявшимся является понимание предпринимательского договора как договора, который заключается между предпринимателями и регулирует отношения по осуществлению предпринимательской деятельности.

Таким образом, хотя дефиниции "предпринимательский договор" в законодательстве РФ нет, этот вид договора регулируется и имеет свое место в правовой системе России.

На наш взгляд, предпринимательский договор следует рассматривать как отдельную категорию гражданско-правовых договоров. Он является одним из наиболее распространенных видов договоров в сфере предпринимательства и имеет свои особенности, которые необходимо учитывать при его заключении и исполнении.

Основными особенностями предпринимательского договора являются

то, что он заключается между юридическими или физическими лицами, занимающимися предпринимательской деятельностью; его целью является получение прибыли, а также то, что он может регулироваться как общими положениями гражданского права, так и специальными нормами, регулирующими предпринимательскую деятельность.

Таким образом, предпринимательский договор имеет свои особенности, необходимые для эффективного регулирования отношений между предпринимателями, и должен рассматриваться как отдельная категория гражданско-правовых договоров.

В юридической литературе существует несколько точек зрения на то, должен ли предпринимательский договор быть выделен в качестве отдельной категории гражданско-правовых договоров. Некоторые ученые-правоведы считают, что такая категория действительно имеет место в современной правовой системе России, тогда как другие предлагают регулировать предпринимательскую деятельность с помощью обычных гражданско-правовых договоров, таких как договор купли-продажи или оказания услуг. Вторая точка зрения поддерживается двумя аргументами: во-первых, в настоящее время гражданское и торговое право не разделяются, и нормы гражданского законодательства применяются к предпринимательской деятельности; во-вторых, до сих пор нет единого мнения о том, что такое предпринимательский договор и как его следует рассматривать в контексте гражданско-правовых договоров.

По мнению сторонников данной концепции, предпринимательский договор базируется на гражданско-правовых отношениях, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Они указывают на то, что нет явной нормы в теории гражданского права, которая определяет или описывает признаки предпринимательского договора, как отмечает Ершов О.Г.[1].

[1] Ершов О.Г. Предпринимательский договор в строительстве: о допустимости теоретической модели и основных направлений ее исследования // Вопросы современной юриспруденции: сб. ст. по матер. VI междунар. науч. конф. Часть I. Новосибирск: СибАК. – 2011. – С.19.

В.Т. Батычко утверждает, что предпринимательский договор - это один из видов гражданско-правовых договоров и нельзя рассматривать его как отдельный договор[1].

Однако это мнение не является единственным и не может быть принято безоговорочно, так как некоторые юристы считают, что предпринимательский договор имеет свои особенности, которые отличают его от других гражданско-правовых договоров. Но стоит отметить, что законодательство большинства стран не определяет четкой разницы между предпринимательским и гражданско-правовым договорами, и эти понятия переплетаются друг с другом.

Некоторые авторы предлагают рассматривать предпринимательский договор как юридическую конструкцию, которая объединяет интересы трех субъектов: предпринимателя, общества и государства. Однако, наиболее правильным является выделение предпринимательского договора в качестве самостоятельного вида договора, поскольку он обладает определенными отличительными признаками, а также в связи с возрастанием роли института предпринимательства и предпринимательской деятельности в целом в современном обществе. Из-за того, что законодательство не содержит четкого определения предпринимательского договора, этот термин может быть трактован по-разному учеными-правоведами.

Например, правовед Шепелёв А.Н. предлагает всеобщее определение понятия предпринимательского договора, считая, что это вид гражданско-правового договора, который обладает определенными особенностями, присущими его сфере действия[2].

В своем научном труде, Колесникова К.О. предоставляет более подробное определение предпринимательского договора, в котором говорится о том, что этот договор является правовой сделкой, заключаемой между коммерческими организациями в ходе осуществления

---

[1] Батычко В.Т. Предпринимательское право. Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011. – С.107.

[2] Шепелёв А.Н. Предпринимательские договоры и их язык // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 11 (045). – С.309.

предпринимательской деятельности, направленной на получение прибыли[1].

Можно согласиться с высказыванием А.Н. Шепелёва, поскольку предпринимательский договор – это тип гражданско-правового договора, который заключается между предпринимателем и другой стороной и регулирует коммерческие отношения между ними. Он обладает рядом особенностей, присущих его сфере действия, таких как:

- Коммерческая направленность: предпринимательский договор направлен на достижение коммерческих целей и интересов сторон.
- Равноправие сторон: стороны заключают договор на взаимовыгодных условиях, при этом они равноправны и вправе свободно выбирать условия договора.
- Гибкость условий: предпринимательский договор может содержать различные условия, в том числе относящиеся к срокам исполнения, ценам, качеству товаров и услуг и т.д.
- Наличие рисков: предпринимательский договор часто связан с рисками, которые обе стороны могут нести при его исполнении.

В целом, предпринимательский договор – это важный инструмент, который позволяет предпринимателям заключать выгодные для них договоры с другими сторонами и обеспечивает защиту их коммерческих интересов.

С другой стороны, К.О. Колесникова уточняет определение предпринимательского договора и подчеркивает, что он заключается между коммерческими организациями в ходе их предпринимательской деятельности. Это также соответствует общепринятой теории предпринимательского права. Оба высказывания дополняют друг друга и помогают более полно понять понятие предпринимательского договора как особого вида гражданско-правового договора, заключаемого между коммерческими организациями в рамках их предпринимательской

[1] Колесникова К.О. Понятие и особенности предпринимательского договора на основе анализа законодательства Российской Федерации // Молодой ученый. – 2017. - № 7. – С.358.

деятельности.

Согласно научной работе Петренко М.А., отсутствует единый подход в научной литературе к формулировке дефиниции предпринимательского договора, его сути и признаков[1]. Необходимо провести анализ правовой природы данного вида договора, чтобы сформулировать его дефиницию, рассмотрев характерные особенности, присущие предпринимательскому договору. Это точный вывод, который делает Петренко М.А. в своей научной работе.

Главным признаком, который отличает предпринимательский договор от других гражданско-правовых договоров, является его коммерческая направленность. Это означает, что предпринимательский договор заключается между предпринимателем и другой стороной с целью достижения коммерческих интересов обеих сторон. То есть, стороны заключают договор с целью получения прибыли или иных коммерческих выгод.

В то же время другие гражданско-правовые договоры, например, договор купли-продажи или договор аренды, также могут иметь свои характерные признаки и специфику, но они не обязательно направлены на достижение коммерческих целей. Например, договор купли-продажи может быть заключен для удовлетворения личных потребностей покупателя, а договор аренды - для обеспечения жилья или бизнес-нужд.

Таким образом, коммерческая направленность является ключевым признаком предпринимательского договора, который отличает его от других гражданско-правовых договоров.

В своей научной статье А.Н. Шепелев предлагает классификацию предпринимательских договоров, основанную на субъектном составе. Эта классификация включает три типа договоров: договоры, в которых обе стороны являются субъектами предпринимательской деятельности;

[1] Петренко М.А. Понятие и сущность предпринимательского договора // Студенческий: электронный научный журнал. – 2017. - № 17 (17). – С.34.

договоры, где одна сторона является предпринимателем, а другая - потребителем; и, наконец, договоры, где одна сторона - предприниматель, а другая - публичное образование[1].

Предложенная А.Н. Шепелевым классификация предпринимательских договоров, основанная на субъектном составе, в целом хорошо описывает различные виды таких договоров и позволяет выделить их особенности. Важным моментом является отмеченное автором определение предпринимательского договора как самостоятельного вида гражданско-правовых договоров.

Российское законодательство предусматривает ряд договоров, заключаемых только между предпринимателями. Однако, на практике может возникать ситуация, когда одна из сторон такого договора не является предпринимателем, а физическим лицом. В таких случаях применение правил, которые регулируют предпринимательские договоры, может вызывать некоторые трудности. Таким образом, автор указывает на некоторые нюансы и сложности при заключении предпринимательских договоров в России.

Важной характерной особенностью предпринимательского договора является его возмездный характер. Возмездность означает, что каждая сторона обязуется предоставить что-то другой стороне в обмен на получение определенных товаров или услуг. В рамках предпринимательского договора одна сторона может обязаться производить определенные товары или предоставлять определенные услуги, в то время как другая сторона имеет обязательства по оплате за эти товары или услуги.

Таким образом, возмездный характер предпринимательского договора означает, что каждая сторона получает что-то взамен за свои обязательства. Этот принцип призван обеспечивать равноправие и справедливость в отношениях между сторонами договора.

[1] Шепелёв А.Н. Предпринимательские договоры и их язык // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – № 11 (045). – С.310.

Кроме того, возмездность является также гарантией исполнения обязательств сторонами. Если одна сторона не выполняет свои обязательства по предпринимательскому договору, другая сторона может потребовать возмещения убытков или расторжения договора.

В целом, возмездный характер предпринимательского договора является важным правовым принципом, который обеспечивает равноправие и защиту интересов сторон договора.

Также следует отметить, что для предпринимательских договоров характерно сочетание свободы договора наряду с повышенными требованиями норм публичного права (антимонопольного, например). Принцип свободы предпринимательского договора заключается в том, что субъекты предпринимательской деятельности свободны в выборе условий заключаемого соглашения. Однако при этом должны соблюдаться общие принципы гражданского права, такие как равенство участников гражданского оборота, недопустимости произвольного вмешательства и т.д.[1]

Принцип свободы предпринимательского договора является одним из основных принципов гражданского законодательства, который определяет возможности для свободного заключения и изменения предпринимательских договоров.

Согласно этому принципу, участники предпринимательской деятельности имеют право свободно заключать, изменять или прекращать предпринимательские договоры на основе равенства сторон и без неоправданных ограничений со стороны государства.

Свобода предпринимательского договора означает, что стороны могут самостоятельно определять условия договора в соответствии с их потребностями и интересами, а также на основе свободного соглашения. При этом стороны обязаны соблюдать требования закона и общепризнанные нормы морали и права.

[1] Фомина М.Н. Понятие и отличительные черты предпринимательского договора // Научно-практический электронный журнал «Аллея Науки». – 2019. – № 10 (37). – С.14.

Принцип свободы предпринимательского договора означает также, что государство не должно вмешиваться в предпринимательскую деятельность сторон, если это необходимо для защиты общественных интересов или прав и свобод других лиц. Однако, государство имеет право устанавливать обязательные требования к содержанию договоров, если это необходимо для защиты интересов потребителей, конкуренции или безопасности.

Таким образом, принцип свободы предпринимательского договора является важным элементом гражданского законодательства, который обеспечивает свободу выбора и самостоятельности при заключении предпринимательских договоров.

Например, в соответствии со ст.310 ГК РФ, односторонний отказ от исполнения обязательства запрещен, за исключением случаев, предусмотренных законом и в этой же статье делается исключение. При заключении двустороннего предпринимательского договора стороны вправе сами установить обстоятельства и основания одностороннего отказа от исполнения договорных обязательств.

На основании вышеизложенного можно выделить ряд признаков предпринимательских договоров:

- Заключается между двумя или более предпринимателями.
- Имеет целью осуществление предпринимательской деятельности.
- Регулирует отношения между сторонами в рамках этой деятельности.
- Является договором возмездного характера.
- Может быть заключен как в письменной, так и в устной форме.
- Может содержать различные условия, например, по оплате, срокам исполнения, ответственности сторон и т.д.
- Должен быть заключен на основе свободного согласия сторон и не должен противоречить законодательству.

Аккумулируя все отличительные признаки, наиболее удачным будет следующее определение предпринимательского договора:

Предпринимательский договор – это соглашение между

предпринимателями (физическими или юридическими лицами), заключаемое в рамках предпринимательской деятельности и направленное на достижение определенных экономических целей. Учитывая вышеперечисленные признаки, можно сделать вывод о том, что предпринимательский договор имеет особый статус в правовой системе и регулируется соответствующими нормами закона.

Некоторые типы предпринимательских соглашений были определены выдающимися цивилистами еще в период до революции. Например, П.П. Цитович[1] отнес к "предпринимательским договорам" такие сделки, как торговую покупку, сделки с премией, издательский договор, договор перевозки, торговую поклажу и страхование лиц (капиталов и доходов). Г.Ф. Шершеневич в свою очередь классифицировал эти сделки на несколько видов:[2]

- о посредничестве в обращении товаров;
- в обращении фондов, в обращении труда;
- в содействии посредничеству.

Научное обоснование классификации «предпринимательских договоров» на вышеуказанные виды проводилось и современными учеными. Так, по мнению Б.И. Пугинского[3], существуют следующие договоры торгового (коммерческого) права:

- реализационные;
- посреднические;
- содействующие торговле;
- организационные.

Хотелось бы отметить, что предпринимательская деятельность – это процесс создания и управления предприятием или бизнесом с целью получения прибыли. Она может включать в себя множество различных видов

[1] Цитович П.П. Очерк основных понятий торгового права. – Киев: 1886. – С. 123.
[2] Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права (по изданию 1907 года). – М.: Фирма «СПАРК», 1995. – С. 213.
[3] Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт, 2016. – С. 218.

деятельности, таких как производство товаров, предоставление услуг, торговля или инвестирование.

По субъектному составу сторон выделяются договоры, все стороны которых являются предпринимателями и в которых одной из сторон выступает предприниматель[1].

Договоры, которые заключаются между предпринимателями, включают в себя договоры, связанные с поставкой товаров для предпринимательских целей, контрактацией, коммерческой концессией, складским хранением и страхованием предпринимательских рисков. Кроме того, также существуют договоры простого товарищества, которые заключаются для осуществления предпринимательской деятельности.

Договоры, в которых одна из сторон выступает в качестве предпринимателя, включают в себя контракты между предпринимателями и публично-правовыми органами или организациями: соглашения о государственно-частном или муниципально-частном партнерстве, концессионные соглашения, соглашения о разделе продукции, а также государственные и муниципальные контракты в сфере закупок для государственных или муниципальных нужд и другие.

Исходя из содержания предпринимательской деятельности (абзац 3 пункта 1 статьи 2 ГК РФ[2]), соответственно выделяются предпринимательские договоры по продаже (реализации) товаров, передаче имущества в пользование, выполнению (производству) работ, оказанию услуг и др.

Помимо установленных законом типов договоров, в бизнес-практике используются неопределенные договоры, которые могут быть составлены из отдельных элементов существующих договоров или созданы субъектами самостоятельно. Среди таких договоров могут быть дистрибьюторский, дилерский, аутсорсинговый, консигнационный и другие. Принцип свободы договора способствует их использованию. Самой распространенной

[1] Морозов С.Ю. Предпринимательское право: учебник для вузов. – М.: Юрайт, 2023. – С. 312.
[2] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.

договорной конструкцией является договор купли-продажи, который используется в бизнес-отношениях как в России, так и за ее пределами. Этот договор включает в себя обязательства продавца передать товары покупателю и обязательства последнего принять товары и оплатить их стоимость. Кроме того, договор купли-продажи может быть использован в качестве общего термина для других видов таких договоров, как поставка, энергоснабжение, продажа предприятия и т.д.

В предпринимательской сфере употребляют различные виды договоров на продажу товаров, включая соглашения о поставке товаров, поставке товаров для государственных и муниципальных нужд, контрактации, энергоснабжении и продаже предприятий. Имеет значение заключение этих договоров для успешной коммерческой деятельности, проводимой предприятиями. Это связано с необходимостью развития цивилизованной торговой деятельности, которая является основой рыночной экономики и способствует развитию различных форм предпринимательства.

Договор поставки товаров (статья 506 ГК РФ)[1] можно назвать самым распространенным видом договора, который традиционно используется в предпринимательской деятельности. Договор поставки товаров – это договор, который предусматривает обязательства одной стороны (поставщика) передать определенный товар другой стороне (получателю), а взамен получить оплату за этот товар.

В договоре поставки товаров обязательно указываются следующие условия:

- наименование и количество товара;
- цена товара и порядок расчетов;
- сроки поставки товара и условия его доставки;
- требования к качеству товара;
- гарантийные обязательства поставщика;

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Российская газета. – 1996. – № 309.

- ответственность сторон за нарушение условий договора.

Также в договоре могут быть установлены дополнительные условия, например, условия по реализации товара, условия возврата товара и т.д.

При заключении договора поставки товаров важно обратить внимание на каждый пункт и убедиться, что он соответствует интересам обеих сторон. Также необходимо четко определить все сроки и условия поставки, чтобы избежать возможных конфликтов в будущем.

Договор продажи предприятия – это договор, в рамках которого одна сторона (продавец) передает другой стороне (покупателю) свое предприятие полностью или частично, а покупатель обязуется оплатить его стоимость[1].

Важным моментом при заключении договора продажи предприятия является проведение комплексного юридического анализа имущества, которое будет передаваться покупателю. Также необходимо убедиться, что все права на предприятие и его имущество соблюдены и не подлежат оспариванию.

Кроме того, в договоре могут быть установлены дополнительные условия, например, условия по сохранению некоторых категорий работников предприятия, условия по ограничению конкуренции и т.д.

При заключении договора продажи предприятия важно обратить внимание на каждый пункт и убедиться, что он соответствует интересам обеих сторон. Также необходимо четко определить все сроки и условия передачи имущества, чтобы избежать возможных конфликтов в будущем.

Для удовлетворения потребностей предпринимателей заключается договор энергоснабжения (пункт 1 статьи 539 ГК РФ). Договор энергоснабжения - это юридический документ, который заключается между энергоснабжающей компанией и потребителем. Он регулирует условия поставки электрической или тепловой энергии с целью обеспечения надлежащего качества энергоснабжения.

[1] Лампицкая Ю.А., Федорова Ю.А. Порядок исполнения денежных обязательств: анализ новых норм ГК РФ // Бухгалтерия и банки. – 2016. – № 8. – С. 58.

В договоре энергоснабжения указываются такие важные условия, как объем и стоимость энергии, порядок расчетов, условия оплаты, дата начала и окончания действия договора, а также ответственность сторон в случае нарушения условий договора.

Для заключения договора энергоснабжения потребитель должен обратиться в энергоснабжающую компанию и предоставить необходимые документы для оформления договора. Энергоснабжающая компания проводит проверку потребителя на наличие задолженностей и лишь после этого заключает договор.

В случае несоблюдения потребителем условий договора, энергоснабжающая компания имеет право ограничивать или прекращать поставку энергии. Поэтому очень важно внимательно ознакомиться с условиями договора и выполнять их в полном объеме.

Предпринимательские договоры по продаже (реализации) товаров с участием публичных образований (органов или организаций публичной власти). Государственным или муниципальным контрактом на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд является соглашение сторон, по которому поставщик (исполнитель) обязуется передать товары государственному или муниципальному заказчику либо по его указанию иному лицу, а государственный или муниципальный заказчик обязуется обеспечить оплату поставленных товаров (статья 526 ГК РФ)[1].

Субъект предпринимательской деятельности, который выиграл торги на размещение государственных или муниципальных заказов и принялся исполнять их, признается продавцом (или поставщиком-исполнителем). Главная цель заключения такого договора - удовлетворение потребностей государства или муниципального образования, что является его особенностью.

Предпринимательские договоры по передаче имущества в пользование.

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Российская газета. – 1996. – № 309.

Передача имущества в пользование может осуществляться на основании предпринимательских договоров, например, договора аренды, субаренды, лизинга и т.д. Все эти договоры регламентируют отношения между арендодателем/лизингодателем и арендатором/лизингополучателем, устанавливают условия передачи имущества в пользование[1].

Договор аренды – это договор, по которому одна сторона (арендодатель) обязуется предоставить другой стороне (арендатору) имущество в пользование за плату. Арендные платежи могут взиматься ежемесячно или в иной периодичности в соответствии с условиями договора (пункт 1 статьи 656 ГК РФ)[2].

Лизинг – это договор, по которому лизингодатель предоставляет лизингополучателю имущество в пользование за плату. В отличие от аренды, лизингополучатель может выкупить имущество по истечении срока договора. Кроме того, лизинг может предусматривать обязательства лизингодателя по ремонту и техническому обслуживанию имущества.

Необходимо отметить, что указанные виды договоров имеют свои особенности и стандартные условия, которые следует учитывать при заключении. Кроме того, перед заключением любого предпринимательского договора необходимо тщательно изучить его условия и убедиться в их соответствии с интересами своего бизнеса.

Договоры подрядного типа получили широкое распространение в предпринимательской деятельности, по данным договорам подрядчик обязуется по заданию заказчика выполнить определенную работу и сдать ее результат заказчику, в свою очередь, последний обязуется принять результат работы и оплатить его (статья 702 ГК РФ). Договор строительного подряда (статья 740 ГК РФ) заключается на строительство или реконструкцию предприятия, здания (в том числе жилого дома), сооружения или иного

[1] Ручкина Г.Ф. Предпринимательское право: учебник и практикум для вузов. – М.: Юрайт, 2023. – С. 213.
[2] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Российская газета. – 1996. – № 309.

объекта, а также на выполнение монтажных, пусконаладочных и иных неразрывно связанных со строящимся объектом работ[1].

В целях удовлетворения потребностей государства или муниципального образования в российском законодательстве содержатся такие виды предпринимательских договоров, как государственный или муниципальный контракт на выполнение подрядных работ для государственных или муниципальных нужд (пункт 2 статьи 763 ГК РФ).

Государственный контракт на выполнение подрядных работ для государственных или муниципальных нужд – это договор между исполнителем и заказчиком, заключаемый на основании закона о государственных или муниципальных закупках. Контракт может быть заключен на выполнение различных видов работ, начиная от строительства объектов инфраструктуры и заканчивая поставкой товаров и услуг.

Для участия в государственной закупке исполнитель должен пройти процедуру отбора, которая проводится в соответствии с законодательством и установленными правилами. В рамках процедуры отбора исполнители представляют свои предложения на выполнение работ, которые оцениваются по определенным критериям, таким как стоимость, качество и сроки выполнения работ.

После проведения процедуры отбора заказчик выбирает победителя конкурса и заключает контракт на выполнение работ. В этом контракте указываются все условия выполнения работ, включая сроки, объемы, стоимость и требования к качеству.

В ходе выполнения работ исполнитель обязан соблюдать все условия контракта и требования заказчика. В случае несоблюдения исполнителем условий контракта, заказчик имеет право применить к нему штрафные санкции или расторгнуть контракт.

Государственный контракт на выполнение подрядных работ для

[1] Лампицкая Ю.А., Федорова Ю.А. Порядок исполнения денежных обязательств: анализ новых норм ГК РФ // Бухгалтерия и банки. – 2016. – № 8. – С. 70.

государственных или муниципальных нужд является одним из важнейших инструментов государственной закупки и позволяет обеспечивать эффективное использование бюджетных средств при строительстве и развитии инфраструктуры.

В предпринимательской деятельности услуги играют важную роль, и многие договорные отношения связаны с оказанием услуг, которые требуются для бизнеса как самого предпринимателя, так и для других лиц. Отличие услуг от работ заключается в том, что они не имеют материальной формы, а выражаются только в процессе их выполнения. В законодательстве определены различные виды услуг, оказываемых в рамках таких договоров, как возмездное оказание услуг, коммерческое представительство, комиссия, агентирование, перевозка, экспедирование, страхование, доверительное управление имуществом, хранение и другие[1].

Договор коммерческого представительства признается разновидностью договора поручения. Данный договор – это договор, заключаемый между юридическими или физическими лицами, при котором одна сторона (коммерческий представитель) обязуется от имени другой стороны (комитента) заключать сделки с третьими лицами на определенных условиях.

Коммерческий представитель получает вознаграждение за свою работу в виде комиссионных, которые составляют определенный процент от объема продаж, осуществленных по его инициативе. Договор коммерческого представительства может быть заключен как на определенный срок, так и без ограничения срока действия.

В договоре коммерческого представительства должны быть четко определены права и обязанности каждой из сторон, условия оплаты комиссионных, порядок передачи товаров и документов, ответственность сторон за неисполнение обязательств и другие вопросы, связанные с выполнением условий договора.

[1] Егоров А.В. Заранее оцененные убытки VS неустойка: какую конструкцию признают суды // Арбитражная практика: электронный журнал. – 2018. – № 3. – С. 12.

Важно отметить, что договор коммерческого представительства отличается от договора агентирования тем, что коммерческий представитель не имеет полномочий на заключение сделок от своего имени, а действует только от имени и по поручению комитента.

Агентский договор (статья 1005 ГК РФ) – это договор, который заключается между агентом и комитентом. Агентом является лицо, которое действует от имени и за счет комитента и выполняет различные действия в интересах последнего. Комитентом, в свою очередь, является лицо, которое поручает агенту выполнение определенных действий.

В рамках агентского договора агент может осуществлять различные виды деятельности, такие как продажа товаров или услуг, заключение договоров от имени комитента, представление интересов комитента в судебных процессах и т.п.

Договор может быть заключен на определенный срок или без указания срока. В нем обязательно должны быть указаны права и обязанности сторон, условия выполнения работ, размер вознаграждения агента, подлежащего выплате за оказание услуг по договору.

В случае нарушения условий договора любая из сторон может потребовать его расторжения и возмещения убытков. Однако, необходимо иметь в виду, что агентский договор может быть расторгнут только в соответствии с условиями, предусмотренными в договоре или законодательством.

Агентский договор может быть полезным инструментом для организации бизнеса, так как позволяет комитенту расширить свой рынок и осуществлять продажи без необходимости иметь собственный штат сотрудников.

Как уже было сказано к непоименованным ГК РФ конструкциям гражданско-правовых договоров правоприменительная практика относит дистрибьюторский договор, дилерский договор и пр. Данные договорные конструкции не урегулированы специальным законодательством.

Согласно европейскому частному праву, дистрибьюторский договор предполагает, что одна сторона, поставщик, обязуется поставлять продукт другой стороне, дистрибьютору, на постоянной основе, а дистрибьютор обязуется либо покупать эти продукты, либо принимать их, оплачивать и продавать от своего имени и в своих интересах третьим лицам. Судебная практика показывает, что существуют различные подходы к квалификации данного договора: суды могут рассматривать его как агентский договор, по условиям которого дистрибьютор получает исключительное право на реализацию товара в определенной территории; как договор организации отношений поставки продукции и поиску покупателей; как смешанный договор поставки и агентирования; или как договор купли-продажи, регулируемый нормами главы 30 Гражданского кодекса РФ.

Дилерский договор подразумевает, что одна сторона обязуется приобретать товары у другой стороны и заниматься их распределением, продвижением и обслуживанием на определенной территории. Этот договор может быть классифицирован как смешанный, где применяются правила Гражданского кодекса РФ о договорах поставки, оказания услуг, подряда, комиссии и агентских договоров. Данные договоры обычно имеют рамочный характер. Также есть связь между договором доверительного управления имуществом (статья 1012 ГК РФ) и предпринимательскими договорами на оказание посреднических услуг.

Основная цель указанного договора - извлечение прибыли или другой выгоды от имущества, такой как его увеличение и поддержание в хорошем состоянии. Из-за этого договор широко используется в бизнесе. Поэтому часто коммерческие организации и индивидуальные предприниматели выступают в роли доверительных управляющих[1].

Предпринимательские договоры, которые способствуют торговой и производственной деятельности, могут включать в себя различные договоры

[1] Ручкина Г.Ф. Предпринимательское право. Правовое регулирование отдельных видов предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – С. 312.

на оказание услуг. Например, договоры перевозки и транспортной экспедиции, страхование предпринимательских рисков, кредитование предпринимательской деятельности, хранения товаров и другие подобные договоры могут относиться к этой группе.

Существуют и иные виды договоров, заключаемых в целях осуществления предпринимательской деятельности. Это вид договора, заключаемого между двумя организациями: франчайзером и франчайзи. Франчайзер предоставляет франчайзи право на использование своего товарного знака, бренда, технологий, ноу-хау, а также сопутствующей информации, в том числе тренингов, рекламных материалов и т.д.

Взамен на это, франчайзи обязуются платить франчайзеру определенную сумму денег (обычно это является ежемесячным платежом за использование бренда), а также следовать определенным стандартам и процедурам, установленным франчайзером.

Договор коммерческой концессии содержит условия, которые устанавливают права и обязанности сторон, а также порядок взаимодействия между ними. Кроме того, в договоре указывается территория, на которой франчайзи имеет право осуществлять свою деятельность, а также условия расторжения договора.

Франчайзинг является популярным способом расширения бизнеса, который позволяет франчайзерам быстро и эффективно расширять свой бизнес за счет использования франчайзи. Франчайзи, в свою очередь, получают готовый бизнес-формат, а также поддержку со стороны франчайзера, что помогает им начать свой бизнес с минимальными затратами и рисками. В качестве сторон данного договора могут выступать только субъекты предпринимательства (пункт 3 статьи 1027 ГК РФ)[1].

Договор простого товарищества для извлечения прибыли - это договор, который заключается между двумя или более физическими или

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Российская газета. – 1996. – № 309.

юридическими лицами (товарищами) с целью осуществления совместной коммерческой деятельности и получения прибыли.

В рамках такого договора товарищи вносят денежные или иные вклады в общую кассу. При этом, каждый товарищ имеет право на получение части прибыли, пропорциональной его вкладу в общий капитал, если иное не предусмотрено договором.

Договор простого товарищества определяет условия деятельности, права и обязанности товарищей по управлению бизнесом, распределению прибыли и возмещению убытков. Обычно данный договор является довольно гибким и может быть адаптирован в соответствии с конкретными потребностями товарищей.

Важно отметить, что товарищи несут субсидиарную ответственность за обязательства товарищества в той мере, которая соответствует их вкладам в общий капитал. При этом, если общество не может удовлетворить свои долги, то кредиторы могут обратиться к каждому товарищу индивидуально.

Договор простого товарищества для извлечения прибыли является одним из самых распространенных способов совместной коммерческой деятельности в России, особенно в малом и среднем бизнесе.

Таким образом, можно заключить, что предпринимательский договор является общей правовой конструкцией для различных видов договоров и обусловлен следующими факторами: его цель заключается в осуществлении сторонами предпринимательской деятельности; стороны должны быть субъектами предпринимательства; договор является возмездным; существует сочетание свободы заключения договора и повышенных требований к его выполнению со стороны предпринимателей; споры, возникающие из договора, рассматриваются по особому порядку.

При этом, договоры могут относиться к различным видам предпринимательской деятельности, таким как продажа товаров, передача имущества в аренду, выполнение работ, оказание услуг и другие.

1.2 Сущность и содержание предпринимательского договора

Предпринимательский договор имеет свою специфику, которая определяется не только сущностью предпринимательской деятельности, но и значительной регулирующей ролью в экономических отношениях. Он играет важную роль в координации различных связей на всех уровнях экономической системы, что усиливается в процессе развития рыночного обмена, концентрации капитала и производства. Кроме того, он является одним из основных средств организации и обеспечения функционирования рыночной системы хозяйствования. Но, несмотря на все эти особенности, они не могут служить правовым признаком для квалификации предпринимательского договора[1].

Существенные условия договоров не ограничиваются нормами ГК РФ, а могут также определяться другими законами и подзаконными актами. Если договор является смешанным, т.е. содержит элементы нескольких видов договоров, то условия могут быть определены и на основании норм, применимых к соответствующим видам договоров. Кроме того, в договорах могут быть предусмотрены условия, которые необходимо соблюдать при исполнении договора, но которые не связаны с его существенными условиями.

Например, если речь идет о договоре купли-продажи, то его существенные условия определяются ГК РФ (цена, предмет договора и условия его передачи), но также могут устанавливаться требования к качеству товара, срокам его поставки и т.д. Эти условия могут содержаться как в самом договоре, так и в других законах или нормативных актах.

В любом случае, при заключении договора необходимо учитывать все требования к его содержанию, чтобы избежать возможных проблем при его исполнении.

В гражданских обязательствах существует несколько видов сроков. Это

[1] Козлова Е.Б. Система договоров, направленных на создание объектов недвижимости. – М.: КОНТРАКТ, 2013. – С. 154.

могут быть гарантийные сроки, установленные для устранения недостатков, а также сроки давности, которые определяют право на требование исполнения обязательства или на защиту своих прав в суде.

Гарантийные сроки устанавливаются продавцом или изготовителем товара для того, чтобы покупатель имел возможность обнаружить и устранить недостатки товара в определенный период времени после его приобретения. Обычно эти сроки указываются в гарантийном талоне или инструкции по эксплуатации товара.

Давностные сроки, в свою очередь, устанавливаются законом и определяют, в течение какого периода времени можно предъявлять требования к нарушителю обязательства или защищать свои права в суде. Например, в Российской Федерации существует общий давностный срок в три года для большинства гражданских дел, однако для некоторых видов обязательств этот срок может быть иной.

Знание различных видов сроков в гражданском праве поможет участникам гражданских отношений защитить свои права и интересы, а также правильно оценить возможности и перспективы разрешения споров в судебном порядке.

Существенные условия, на которых настаивает хотя бы одна из сторон, могут быть очень многочисленными. Если стороны не могут прийти к соглашению по этим условиям, то вероятность достижения общего согласия снижается. В таких случаях необходимо искать компромиссные решения, которые удовлетворят в какой-то мере интересы всех сторон.

Однако если компромиссы тоже недостижимы или не приводят к желаемому результату, то возможно придется прервать переговоры и искать другие пути решения проблемы.

В любом случае, важно помнить, что успешное проведение переговоров зависит не только от содержания условий, но и от умения сторон находить общие точки зрения, проявлять терпение и готовность к диалогу.

Трактовка существенных условий в спорах о заключении договоров является неоднозначной в судебной практике. Законодательство не устанавливает единообразных правил по определению существенных условий договора, что влечет за собой возможность возникновения споров между сторонами при его исполнении.

Однако в судебной практике сложилось несколько критериев, которые помогают определить существенные условия договора. К таким критериям относятся:

- Важность условия для достижения цели договора;
- Неспособность одной из сторон выполнить свои обязательства при отсутствии данного условия;
- Указание на данное условие в тексте договора как на существенное.

В любом случае, при возникновении спора стоит обратиться к юристам, которые помогут проанализировать договор и дадут рекомендации по дальнейшему действию.

В большинстве договоров цена не считается существенным условием, несмотря на широко распространенное мнение. Однако есть исключения, включая продажу товаров в кредит со сроком платежа, где цена становится одним из существенных условий договора. В таком случае, изменение цены может привести к нарушению обязательств сторон и возникновению споров между ними.

Также в некоторых договорах, например, в договорах подряда или поставки, цена может быть указана как одно из существенных условий, так как ее изменение может значительно повлиять на экономические результаты выполнения договора.

В любом случае, при заключении договора стоит обратить особое внимание на условия, указанные в тексте договора, а также на дополнительные соглашения и приложения к нему. При возникновении споров по договору рекомендуется обращаться за помощью к юристам, которые помогут разобраться в ситуации и предложат оптимальное решение

проблемы.

Отсутствие договорного условия о цене может быть вызвано различными причинами. Например, это может быть связано с тем, что стороны не могут определить точную цену на момент заключения договора, либо цена зависит от факторов, которые сложно предвидеть на этот момент.

В таких случаях стороны могут договориться о способах определения цены в будущем. Например, они могут установить формулу расчета цены на основе определенных параметров или договориться о цене после производства работ или поставки товаров.

Однако следует помнить, что отсутствие ясного и конкретного условия о цене может привести к недопониманию и неоднозначности при исполнении договора, а также предоставить возможность для споров и разногласий между сторонами. Поэтому обычно рекомендуется ясно определять условия договора, включая условия о цене, чтобы избежать ненужных проблем в будущем.

Как правило, цена на товары или услуги устанавливается соглашением между сторонами договора. Однако в некоторых сферах, где существуют естественные монополии (например, в сфере электроэнергетики или железнодорожных перевозок), применяется регулирование цен или тарифов.

В некоторых случаях правильность определения цены может быть проверена налоговыми органами, например, при заключении договоров между взаимозависимыми лицами, при проведении внешнеторговых контрактов или бартерных сделок.

Нужно признать, что применительно к оценке договоров с заниженной (или «смешной») ценой единства мнений нет. Некоторые эксперты считают, что такие договоры могут быть заключены по инициативе одной из сторон с целью обмануть другую сторону и получить выгоду. В этом случае заниженная цена может являться способом скрытого перераспределения доходов между сторонами.

Другие эксперты считают, что в некоторых случаях заниженная цена

может быть объяснена различными факторами, например, наличием недостаточного опыта у сторон, неправильной оценкой стоимости товаров или услуг, изменением рыночных условий и т.д.

В любом случае, при заключении договора стоит проявлять осмотрительность и внимательно проверять все условия договора, включая условия о цене. Если возникает подозрение на неадекватность цены или другие недостатки договора, рекомендуется обратиться за консультацией к юристам или экспертам в соответствующей области.

Сам договор может предусматривать основания и порядок изменения цены в процессе исполнения договора. Такой подход является достаточно распространенным и обычным при заключении договора на поставку товаров или оказание услуг.

Например, договор может предусматривать следующие основания для изменения цены: изменение стоимости сырья или материалов, изменение курса валюты, изменение налогового законодательства, изменение ставок таможенных пошлин и т.д.

При этом порядок изменения цены может быть различным, в зависимости от условий договора. Например, договор может предусматривать возможность изменения цены только после уведомления другой стороны за определенный срок, либо только с ее письменного согласия.

Однако в любом случае изменение цены должно быть обосновано и не должно привести к несоразмерно большому ущербу для одной из сторон. При возникновении споров по поводу изменения цены стороны должны приложить все усилия для их разрешения путем переговоров и добровольного соглашения.

Законодательством не установлен запрет на изменение цены после заключения договора, поэтому продавец вправе изменить цену на свой товар или услугу после заключения договора. Однако, если такое поведение продавца противоречит договорным обязательствам или установленным

правилам рынка, покупатель может защитить свои права в судебном порядке. Поэтому, чтобы избежать подобных споров и конфликтов, рекомендуется заключать контракты только с надежными и проверенными поставщиками, а также тщательно изучать условия договора перед его подписанием.

В зависимости от определения момента заключения договора законодательство РФ различает: консенсуальные, реальные договоры и договоры, требующие государственной регистрации. Подавляющее большинство договоров, заключаемых между физическими и юридическими лицами, относятся к категории консенсуальных, то есть договоры считаются заключенными в момент, когда стороны достигают взаимного согласия по всем существенным условиям договора. Например, при покупке товара в интернет-магазине, договор считается заключенным в момент подтверждения заказа продавцом. Реальные договоры требуют не только согласия сторон, но и передачи имущества или выполнения определенных действий. Примером реального договора может служить договор займа, который считается заключенным только после передачи заемщику денежных средств. Договоры, требующие государственной регистрации, включают в себя, например, договоры купли-продажи недвижимости. Такие договоры считаются заключенными только после прохождения государственной регистрации.

В любом случае, как было сказано ранее, перед заключением договора необходимо внимательно изучить его условия и убедиться в том, что они соответствуют нашим интересам и требованиям.

Не подлежат государственной регистрации аренда недвижимости на срок менее года, аренда транспортных средств, в силу ст. 130 ГК РФ[1] отнесенных к категории недвижимого имущества (воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания).

Для консенсуальных договоров установлено также специальное

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.

правило, согласно которому существенные условия таких договоров определяются соглашением сторон". Это означает, что для консенсуальных договоров (т.е. тех, которые основаны на воле и согласии сторон) существенные условия определяются самими сторонами, их волей и соглашением.

Однако следует учитывать, что данное правило не освобождает стороны от соблюдения общих правил и требований закона, например, норм публичного порядка или требований защиты прав потребителей. Кроме того, если какое-либо условие является противоречащим закону, то оно будет признано недействительным, независимо от того, было ли оно согласовано сторонами.

Важно помнить, что при заключении договора реализуется в первую очередь принцип свободы договора. Его смысл заключается в том, что стороны имеют право на свободный выбор условий договора, а также на заключение или незаключение договора вообще. Это означает, что каждая из сторон имеет право отстаивать свои интересы и предлагать условия, которые ей выгодны. Однако, при этом, обе стороны также должны уважать права и интересы друг друга, и не нарушать законные требования и ограничения.

Следует отметить, что принцип свободы договора не означает безусловной свободы действий сторон. В рамках закона действует ряд ограничений, например, в области защиты прав потребителей, защиты персональных данных и т.д. Кроме того, существуют определенные формальные требования к заключению договора, например, необходимость письменной формы для некоторых видов договоров.

Таким образом, принцип свободы договора является одним из основополагающих принципов гражданского права и обеспечивает равенство сторон в процессе заключения договора.

Универсальной для договоров в предпринимательской деятельности является простая письменная форма. Хотя законодательство допускает устную форму для сделок, исполняемых при их совершении, а также сделок

во исполнение письменного договора (ст. 159 ГК РФ)[1], на практике это применяется редко, поскольку использование письменной формы позволяет избежать различных споров и несогласий, связанных с толкованием условий договора. Кроме того, в некоторых случаях законодательство требует обязательного использования письменной формы для заключения договора, например, для договоров купли-продажи недвижимости.

Однако при заключении договора стороны могут использовать устную форму, если это не противоречит законодательству или условиям конкретного договора. В таком случае предъявление доказательств может осложниться, поскольку заявления сторон не зафиксированы в письменном виде. Поэтому перед заключением договора необходимо внимательно ознакомиться со всеми его условиями и, если возможно, сформулировать их в письменном виде.

Несоблюдение формы заключения договора может привести к его недействительности, так как этот момент имеет существенное значение для законности его совершения. Поэтому при заключении договора следует строго следить за соблюдением необходимой формы и правил его заключения.

Проиллюстрируем этот вывод примером оформления заемных отношений. В таком договоре должны быть указаны следующие существенные условия:

- Сумма займа.
- Процентная ставка по займу или порядок ее установления.
- Сроки возврата займа.
- Порядок возврата займа (в частях, одним платежом и т.д.).
- Обеспечение исполнения обязательств по договору.
- Права и обязанности сторон.

Например:

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.

Договор займа № 123 от 01.06.2023 г.

Между ФИО Исполнителя, именуемым далее "Заимодавцем", с одной стороны, и ФИО Заемщика, именуемым далее "Заемщиком", с другой стороны, был заключен настоящий договор займа о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Заимодавец передает в займ Заемщику денежные средства в размере 100 000 рублей (Сто тысяч) рублей (далее - Займ).

2. Сроки и порядок возврата займа

2.1. Заемщик обязуется вернуть Займ в полном объеме и уплатить проценты по договору в течение 12 (двенадцати) месяцев с момента получения Займа.

2.2. Возврат Займа и уплата процентов осуществляются единовременно путем перечисления денежных средств на банковский счет Заимодавца.

3. Процентная ставка по займу

3.1. Проценты за пользование Займом устанавливаются в размере 10% (десяти процентов) годовых.

4. Обеспечение исполнения обязательств

4.1. Исполнение обязательств по возврату займа и уплате процентов обеспечивается поручительством ФИО поручителя.

5. Права и обязанности сторон

5.1. Заимодавец имеет право потребовать от Заемщика возврата Займа и уплаты процентов по договору.

5.2. Заемщик обязан своевременно возвращать Займ и уплачивать проценты по договору.

6. Ответственность сторон

6.1. Стороны несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему договору в соответствии с законодательством Российской Федерации.

7. Заключительные положения

7.1. Настоящий договор является офертой, и его принятие считается акцептом оферты.

7.2. Все изменения и дополнения к настоящему договору должны быть оформлены в письменном виде и подписаны обеими сторонами.

7.3. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует до полного исполнения обязательств по нему.

Заимодавец: __

Обязательному нотариальному удостоверению подлежат доверенность на совершение сделок, требующих нотариального удостоверения, например, на передачу имущества или заключение брачного контракта. Также к этой категории относятся доверенности на осуществление юридически значимых действий, таких как оформление наследства, представление интересов в суде, заключение договоров купли-продажи недвижимости и другие сделки, для которых законом предусмотрено обязательное нотариальное удостоверение.

На основании проведенного исследования можно подвести следующие итоги. Последняя составляющая предпринимательских договоров – условия по урегулированию споров и разногласий между сторонами. В современном бизнесе это очень важный аспект, поскольку никто не застрахован от возможных конфликтов и неурядиц. Правильно составленные условия по урегулированию споров помогают избежать длительных и неэффективных судебных процессов, а также уменьшают риски для обеих сторон. Поэтому, при заключении предпринимательских договоров, необходимо уделить должное внимание этой составляющей и подробно обсудить ее с контрагентом.

1.3 Правовое регулирование предпринимательского договора

Право призвано обеспечивать юридическим механизмом те договорные отношения, которые возникают между физическими и юридическими лицами при совершении различных правовых сделок. Главная цель права заключается в том, чтобы создать условия для стабильного и порядочного

функционирования общества, где каждый человек может защитить свои права и интересы, а также нести ответственность за свои действия перед законом и обществом в целом. В этом одна из составляющих эффективности правового регулирования. Поэтому необходимо, чтобы законодатель своевременно создавал новые типы (виды, подвиды) договоров, чтобы отвечать на изменяющиеся потребности общества и экономики. Это особенно важно в современных условиях, когда рынок и технологии развиваются очень быстро.

Новые типы договоров должны учитывать все новые виды отношений, которые могут возникнуть между людьми или юридическими лицами. Например, с появлением новых технологий и интернет-торговли, правительство должно создавать новые типы договоров, которые будут учитывать специфические условия таких сделок.

Важно, чтобы законодательство не отставало от жизни и было готово регулировать любые новые отношения, которые могут возникнуть в будущем. Только так можно обеспечить стабильное и эффективное функционирование экономики и общества в целом[1].

В гражданском обороте и предпринимательской деятельности договор предстает в качестве основного способа, посредством которого юридически оформляются все процессы по перемещению объектов гражданских прав. Например, договор купли-продажи является основным инструментом для перехода прав собственности на товары или другие объекты. Он определяет условия продажи, стоимость товара, порядок его передачи и прочие важные моменты.

Договор аренды имущества регулирует право пользования арендованным имуществом, размер арендной платы, срок аренды и другие условия.

[1] Ершова И.В., Тарасенко О.А. Малое и среднее предпринимательство: трансформация российской системы кредитования и микрофинансирования // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2018. – № 1. – С. 102.

В бизнесе договор является неотъемлемой частью любой сделки. Например, договор оказания услуг фиксирует обязательства поставщика услуг перед заказчиком, включая объем работ, сроки и стоимость услуг.

Также существуют договоры на поставку товаров, оказание консультационных услуг, выполнение строительных работ и многие другие виды договоров, которые регулируют отношения между участниками бизнес-процессов.

В целом, договоры являются необходимым элементом любого гражданского оборота и предпринимательской деятельности, поскольку они позволяют установить права и обязательства всех сторон, а также защитить их интересы в случае возникновения споров[1].

Реформа, направленная на использование договоров в сфере предпринимательства, привела к конкретным положительным результатам в правоприменительной практике. Такие договоры позволяют определить условия предпринимательских сделок и установить общие правила взаимодействия между сторонами в будущем[2].

Предпринимательский договор, по своей природе, может более точно и полно урегулировать соглашение и выражение воли между участниками предпринимательской деятельности, чем это возможно с помощью закона.

Объективной предпосылкой возникновения и дальнейшего существования предпринимательского договора как самостоятельного правового явления является необходимость регулирования взаимоотношений между участниками предпринимательской деятельности, которые часто имеют сложный характер и требуют детального описания условий сотрудничества.

Предпринимательский договор позволяет участникам бизнеса определить свои права и обязанности, а также условия сотрудничества на

[1] Левушкин А.Н. Организационные предпринимательские договоры в системе норм обязательственного права и судебной практике // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2018. – № 8. – С. 32.
[2] Левушкин А.Н. Специальные договорные конструкции: рамочный, опционный и абонентский договоры // Актуальные проблемы российского права. – 2018. – № 2. – С. 21.

основе их конкретных потребностей и интересов. При этом степень свободы при заключении и содержании предпринимательского договора определяется законодательством, что позволяет сделать его гибким и адаптированным к изменяющейся экономической ситуации в стране.

Правовое регулирование договоров заключается в установлении общих правил и принципов, которые должны быть соблюдены при заключении, исполнении и прекращении договорных отношений.

К таким правилам и принципам относятся, например, требования к форме договора, условиям его заключения, содержанию и изменению, а также порядок исполнения обязательств по договору и ответственности сторон за нарушение договорных обязательств.

В каждой стране правовое регулирование договоров осуществляется в соответствии с её законодательством. Так, в России правовое регулирование осуществляется в соответствии с Гражданским кодексом РФ, который содержит общие правила договорного права, а также специальные нормы, регулирующие отдельные виды договоров (например, купли-продажи, аренды и т.д.).

Проводя исследования в сфере правового регулирования договорных отношений, с практической точки зрения важно указать следующие, что оно состоит из нескольких уровней:

1. Специальное правовое регулирование:
- федеральные законы;
- принятые в соответствии со специальными федеральными законами подзаконные нормативные акты;
- иные подзаконные нормативные акты;
2. общее правовое регулирование (ГК РФ).
3. Обычаи делового оборота.

Итак, разобравшись в понятии правового регулирования далее можно приступить к непосредственному рассмотрению правового регулирования договоров. Договор поставки регулируется как общими нормами о договоре

купли-продажи, так и особенными которые располагаются в §4 гл.30 ГК РФ[1].

К особенностям договора поставки, которые выделяют его в системе договоров относятся:

- Предмет договора - передача товаров. Товар должен быть чётко определён и описан, а также соответствовать качеству и количеству, указанным в договоре.
- Цена и условия оплаты - цена на товар и порядок её оплаты должны быть указаны в договоре. В зависимости от условий сделки, оплата может быть произведена до отправления товара или после его получения.
- Срок исполнения - договор поставки должен содержать информацию о сроках доставки и передачи товара. Если сроки не установлены, то их следует согласовать с покупателем до заключения сделки.
- Условия поставки - договор должен содержать информацию о месте передачи товара, транспортировке, страховании и ответственности за сохранность товара.
- Автоматическое прекращение договора - если стороны не предусмотрели механизм досрочного прекращения договора поставки, то он может быть расторгнут в случае наступления непредвиденных обстоятельств, которые делают исполнение договора невозможным.
- Указание ответственных лиц - договор должен содержать информацию о том, кто будет осуществлять контроль и управление выполнением договора со стороны поставщика и покупателя.

В целом, договор поставки является важным инструментом для коммерческой деятельности, который помогает предотвратить конфликты между сторонами и обеспечивает безопасность исполнения сделки.

Длительность договора является одной из особенностей, которая выражается в необходимости поставки товара отдельными партиями, это

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Российская газета. – 1996. – № 309.

обусловлено требованиями сторон, заключивших договор. Другими словами, длительность договора может быть определена как период времени, на протяжении которого продавец обязуется поставлять товар покупателю.

Разделение поставки на отдельные партии может быть обусловлено несколькими факторами. Например, это может быть связано с техническими особенностями производства товара - в этом случае производство и поставка товара могут занимать значительное количество времени, и разделение на несколько партий позволяет более гибко управлять процессом поставки.

Также разделение поставки на партии может быть связано с потребностями покупателя в получении товара. Например, если покупатель нуждается в товаре на протяжении длительного периода времени, то ему может быть удобнее получать его порциями, чем ожидать поставки всей партии целиком.

Кроме того, длительность договора и разделение поставки на партии могут быть связаны с финансовыми соображениями. Например, поставщик может требовать частичной оплаты за каждую поставленную партию товара, что позволяет ему распределять риски и получать средства на развитие своего бизнеса в течение всего периода действия договора.

Параграф третий главы 30 ГК РФ более детально регламентирует положения параграфа первого главы 30 ГК РФ[1]. Но большинство указанных норм являются диспозитивными, в связи с чем решающее значение приобретает согласованность сторон.

Так, например, норма о периодах поставки имеет диспозитивный характер. В случае, когда сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора поставки отдельными партиями и сроки поставки отдельных партий в нем не определены, то товары должны поставляться равномерными партиями помесячно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Российская газета. – 1996. – № 309.

оборота.

Договор контрактации – это договор, в котором одна сторона обязуется выполнить работу или оказать услугу, а другая сторона обязуется оплатить за это произведенную работу или услугу.

Главной особенностью договора контрактации является то, что он заключается на выполнение конкретной работы или оказание определенной услуги. В этом отличие от других видов договоров, например, купли-продажи или аренды, где предметом сделки выступает конкретный объект, а не выполнение определенных работ или услуг.

Кроме того, договор контрактации может содержать подробное описание услуг, которые должны быть выполнены, с указанием их объема, сроков и стоимости. Также в договоре могут быть прописаны права и обязанности сторон, санкции за невыполнение условий договора и другие важные моменты, которые помогут избежать конфликтов и споров в будущем.

По общему правилу отношения, возникающие по договору контрактации, регулируются нормами, которые установлены для договора поставки, но некоторые его особенности регулируются пятым параграфов главы 30 ГК РФ.

Так согласно пятому параграфу в ст. 536 ГК РФ[1] говорится, что заготовитель обязан принять сельскохозяйственную продукцию у производителя и обеспечить её своевременный вывоз. Если заказ полностью соответствует условиям, заявленным ранее и отраженным в договоре контрактации, заготовитель не имеет права отказаться от его выполнения.

Следует принять во внимание, что продукция, передаваемая заготовителю, предназначается для дальнейшей переработки.

При заключении договора цена не является существенным условием в договоре, а лишь ассортимент и количество сельскохозяйственной

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Российская газета. – 1996. – № 309.

продукции[1].

Ответственность по договору контрактации за неисполнение или ненадлежащие исполнение обязательств возникает в случае нарушения условий, предусмотренных в договоре. Кроме того, ответственность может быть установлена в соответствии с законодательством и правилами делового оборота.

В общем случае, если одна из сторон не исполняет свои обязательства по договору, то другая сторона может требовать ее ответственности. При этом ответственность может выражаться в выплате штрафных санкций, возмещении убытков, а также в прекращении договорных отношений.

Все условия ответственности должны быть указаны в самом договоре или их можно определить в договорной практике, которая регулируется законодательством страны, в которой заключен договор.

Договор коммерческой концессии является одним из видов договоров, которые заключаются между юридическими или физическими лицами и регулируют условия передачи использования объекта интеллектуальной собственности. Коммерческая концессия может быть заключена на использование патентов, технологий, товарных знаков, ноу-хау, лицензируемых авторских прав и других видов интеллектуальной собственности.

Основная особенность договора коммерческой концессии состоит в том, что партнер, получающий право использования интеллектуальной собственности, обязуется выплачивать вознаграждение (роялти) правообладателю в соответствии с условиями договора.

Таким образом, договор коммерческой концессии позволяет правообладателю сохранить контроль над своей интеллектуальной собственностью, сохраняя при этом возможность получения дохода от ее использования. Для партнера же это означает получение доступа к интеллектуальной собственности без необходимости ее покупки или

[1] Васильева В.В. Договор поставки. Юридические аспекты. – М.: ГроссМедиа Фер- лаг, 2019. – С. 211.

создания, что может быть выгодно для развития бизнеса.

В договоре коммерческой концессии обычно определяются условия использования интеллектуальной собственности, размер и порядок выплат роялти, срок действия договора, а также другие условия, необходимые для защиты интересов сторон.

В соответствии со ст. 1034 ГК РФ[1] правообладатель несет субсидиарную ответственность по предъявляемым к пользователю требованиям о несоответствии качества товаров (работ, услуг), и солидарную ответственность по требованиям, предъявляемым к пользователю как изготовителю продукции правообладателя.

Одним из преимуществ пользователя следует отметить закрепленное в ст. 1035 ГК РФ его особое право перезаключить договор коммерческой концессии на новый срок. Пользователь, надлежащим образом исполнявший свои обязанности, имеет по истечении срока договора коммерческой концессии право на заключение договора на новый срок на тех же условиях.

Вторым специфическим правом пользователя является так называемое право «следования» – закрепленное ст. 1038 ГК РФ правило о сохранении договора коммерческой концессии в силе при перемене сторон – переход к другому лицу какого-либо исключительного права, входящего в предоставленный пользователю комплекс исключительных прав, не является основанием для изменения или расторжения договора коммерческой концессии.

Разновидностью договора аренды является финансовый лизинг. В отличие от обычной аренды, где арендатор получает временное право пользования имуществом арендодателя, при финансовом лизинге арендатор получает право на постепенный выкуп этого имущества за определенную цену.

Финансовый лизинг часто используется для приобретения

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Российская газета. – 1996. – № 309.

дорогостоящего оборудования или недвижимости, которые могут быть использованы в бизнесе. В отличие от кредита, при финансовом лизинге не требуется предоставлять залог или другие формы обеспечения, что может быть особенно полезным для начинающих предпринимателей или компаний с ограниченными финансовыми ресурсами.

Однако стоит учитывать, что при финансовом лизинге арендатор обязан выплачивать ежемесячные арендные платежи в течение всего срока лизинга, что может повлечь за собой дополнительные финансовые обязательства. Кроме того, если арендатор не сможет выплатить все арендные платежи или выкупить имущество в конце срока лизинга, то он может потерять право на использование этого имущества[1].

Так как ГК РФ регулирует преимущественно гражданские правоотношения, осуществляемые при ведении лизинговой деятельности, в этой связи был принят Федеральный закон "О лизинге"[2] для более комплексного законодательного регулирования.

Наряду с остальными договорами существует договор простого товарищества – договор между двумя или более лицами, которые создают общество с целью осуществления предпринимательской деятельности. Главной особенностью такого договора является то, что все участники несут субсидиарную ответственность за долги общества своим имуществом.

Субсидиарная ответственность означает, что если общество не в состоянии выполнить свои финансовые обязательства перед кредиторами, то кредиторы имеют право потребовать исполнения этих обязательств от каждого участника общества в порядке очередности, начиная с наиболее крупного участника и продолжая до тех пор, пока все долги не будут покрыты.

Таким образом, при заключении договора простого товарищества следует учитывать возможные риски, связанные с субсидиарной

[1] Шуклин Б.С. Правовые и экономические основы лизинга. – М.: Гросс Медиа, 2019. – С. 221.
[2] Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 14.07.2022) "О финансовой аренде (лизинге)" // Российская газета. – 1998. – № 26.

ответственностью его участников. Для снижения рисков такой договор должен быть составлен в письменной форме и содержать ясные условия относительно прав и обязанностей каждого участника, а также порядка распределения прибыли и убытков.

По правовой природе договор простого товарищества является консенсуальным, многосторонним, взаимным, возмездным и фидуциарным.

Законодательством не предусмотрены специальные требования к оформлению договора простого товарищества исходя из того, что действуют общие правила о форме сделок, изложенные в ст. 158-161 ГК РФ[1].

Исходя их общего правила договор простого товарищества является срочным с указанием даты начала и окончания его действия. В некоторых случаях он может быть заключен на неопределенный срок, но такие случаи редки.

В договоре простого товарищества каждый участник должен быть указан со своими ФИО и другими необходимыми данными. Также в договоре должна быть четко определена предметная область деятельности общества, а также указаны цели, задачи и способы достижения этих целей.

Одним из важных элементов договора простого товарищества является распределение прибыли и убытков между участниками. Обычно это делается пропорционально вкладу каждого участника в общество, хотя возможны и другие варианты распределения.

Кроме того, договор простого товарищества может содержать различные дополнительные условия, например, ограничения на передачу долей участников третьим лицам или порядок принятия решений по важным вопросам. Все эти условия должны быть четко оговорены в договоре, чтобы избежать недопонимания и конфликтов между участниками общества[2].

Статья 1054 ГК РФ[3] предусматривает возможность образования

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.
[2] Демичев А.А. Предпринимательское право. Учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2023. – С. 165.
[3] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Российская газета. – 1996. – № 309.

негласного товарищества в связи с чем соглашение товарищей предусматривается не разглашение третьим лицам о существовании данного товарищества.

В законодательстве данный вид товарищества, то есть простое товарищество, появился сравнительно недавно - в России это произошло в 2014 году. Это и является его отличительной чертой, поскольку ранее в России не было возможности создавать общества с ограниченной ответственностью на основе договора.

Таким образом, простое товарищество стало одним из альтернативных способов создания бизнеса в России, помимо ООО или АО. Оно может быть особенно полезным для небольших коммерческих проектов, которые не требуют больших начальных инвестиций и готовы переносить риски между участниками.

Создание простого товарищества не требует больших затрат на регистрацию или юридическое сопровождение, что также делает его привлекательным в глазах предпринимателей. Тем не менее, как и любая другая форма бизнеса, простое товарищество имеет свои особенности, риски и ограничения, которые следует учитывать при его создании и эксплуатации.

В целом, развитие данного вида товарищества свидетельствует о том, что российское законодательство постоянно совершенствуется и учитывает потребности современных бизнес-структур.

Согласно п. 2 ст. 1042 ГК РФ[1], если участники не произведут специальную оценку вносимых ими вкладов, они будут предполагаться равными.

Поскольку простое товарищество не является юридическим лицом, ведение общих дел не может осуществляться ни самим этим товариществом, ни его участниками индивидуально. Вместо этого для ведения общих дел участники должны выбрать одного или нескольких доверенных лиц, которые

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Российская газета. – 1996. – № 309.

будут представлять интересы общества и принимать решения от его имени.

Обычно такие доверенные лица выбираются на общем собрании участников простого товарищества. Они могут быть как участниками общества, так и независимыми лицами, приглашенными для выполнения определенной работы.

Кроме того, в договоре простого товарищества можно предусмотреть различные правила по принятию решений, например, большинство голосов или единогласное принятие решений. Чтобы избежать споров и конфликтов, эти правила должны быть четко оговорены и согласованы между всеми участниками общества.

В целом, ведение дел простого товарищества требует от участников согласованности, открытости и доверия друг к другу. Поэтому перед созданием такого общества необходимо тщательно обдумать все возможные риски и преимущества, а также учесть особенности регулирования данной формы бизнеса в соответствующем законодательстве.

Ответственность товарищей по общим обязательствам установлена ст. 1047 ГК РФ.

При разделе общего имущества товарищей по правилам о разделе объекта долевой собственности каждый участник, как правило, получает свою долю в соответствии с его долей в обществе. Это означает, что если, например, один участник внес большую часть средств в общество, то он должен получить большую долю имущества при его разделе.

Однако при этом могут возникнуть различные споры и проблемы, связанные с определением стоимости имущества и его доли, а также с тем, какие именно активы будут относиться к общему имуществу, а какие - к личной собственности участников.

Кроме того, следует учитывать, что при разделе имущества простого товарищества каждый участник несет ответственность только за свою долю имущества и не может быть привлечен к ответственности за долги или обязательства других участников. Таким образом, при разделе имущества

может потребоваться выплата компенсации одному из участников, если его доля в обществе оказалась значительно меньше, чем он рассчитывал.

В целом, раздел имущества при распаде простого товарищества является важным этапом в закрытии бизнеса и требует тщательной подготовки и согласования между всеми участниками[1].

В заключение стоит еще раз подчеркнуть, что современные рыночные отношения, развитие предпринимательства имеют существенное значение для экономического развития и процветания общества. Они способствуют росту конкуренции, инноваций, улучшению качества товаров и услуг, а также повышению эффективности производства. В результате этого увеличивается производительность труда, расширяются возможности создания новых рабочих мест и роста уровня жизни населения. Кроме того, современные рыночные отношения и предпринимательство являются двигателем развития инфраструктуры и социальной сферы, что способствует улучшению качества жизни людей. Поэтому поддержка бизнеса и стимулирование предпринимательской активности являются одними из главных задач государства в современных условиях.

[1] Абросимова Е.А. Коммерческое право: учебник для вузов. 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – С. 217.

2 ПРКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДОГОВОРА

2.1 Особенности заключения предпринимательского договора

Предпринимательский договор относится к гражданско-правовым сделкам, а значит, общие требования, содержащиеся в нормах гражданского законодательства, о заключении, изменении, а также расторжении договоров применяются и к предпринимательскому договору. «Особое место среди оснований формирования условий договора занимают принципы права и делового оборота»[1].

Предпринимательский договор представляет собой многоплановую правовую сделку, которая может иметь свои особенности в ходе, как её заключения, так и при её исполнении. При заключении предпринимательского договора стороны должны провести тщательный анализ условий сотрудничества и конкретизировать их в договоре.

Особенности предпринимательского договора могут зависеть от его типа. Например, если это договор на поставку товаров, то в него могут быть включены такие условия, как объем и сроки поставки, порядок оплаты, гарантии качества и т.д. Если же это договор оказания услуг, то в него могут быть включены условия по оплате услуг, сроки выполнения работ, ответственность за ненадлежащее исполнение и т.д.

Важно отметить, что при исполнении предпринимательского договора могут возникнуть различные ситуации, которые также могут иметь свои особенности. Например, при задержке поставки товаров или несвоевременной оплате может потребоваться расторжение договора или изменение условий сотрудничества.

В целом, предпринимательский договор является одним из важных инструментов для успешной предпринимательской деятельности и должен

[1] Бабаев Н.Ф. Об основаниях формирования условия договора в предпринимательской деятельности // Современный ученый. – 2017. – № 6. – С. 329.

быть составлен таким образом, чтобы учесть все возможные риски и минимизировать вероятность возникновения конфликтов между сторонами.

Как уже упоминалось, процедура заключения предпринимательского договора схожа с процедурой заключения гражданско-правового договора[1].

Один из участников отправляет контрагенту предложение о заключении договора (оферту), а контрагент, принявший предложение, соглашается на него (то есть принимает предложение)[2]. Заключение договора между сторонами происходит в два этапа.

Первый этап – преддоговорный, второй – непосредственное заключение соглашения, когда на предыдущем этапе стороны достигли договоренности по всем аспектам.

С.А.Денисов выделяет три основных этапа заключения договора, такие, как:

Направление предложения (оферты) одной стороной;

Акцепт оферты другой стороной;

Получение акцепта стороной, направившей оферту[3].

Следует отметить, что в п.7.11 раздела 7 «Общие положения о договоре. Заключение договора» Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации указывает, что определенные нормы ответственности на преддоговорном этапе обязательно должны быть, и также они должны учитывать действующие положения международных законных норм. Это поможет предотвратить недобросовестные действия сторон на этапе заключения договора.

Как правило, договор коммерческого характера заключается не единовременно. Часто случаются обстоятельства, требующие дополнительных соглашений и изменений в условиях сотрудничества. В

[1] Белов В.А. Изменения и дополнения положений Гражданского кодекса РФ о перемене лиц в обязательстве (общий обзор и комментарий) // Закон. – 2019. – № 9. – С. 42.
[2] Разумовская Е.В. Гражданское право. Общая часть: учебник и практикум для вузов. 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – С. 132.
[3] Денисов С.А. Некоторые общие вопросы о порядке заключения договоров // Актуальные проблемы гражданского права. – 2018. – № 9. – С. 75.

таких случаях, стороны должны общаться между собой и договариваться о необходимых корректировках. Для этого могут применяться различные инструменты, например, акты согласования или дополнительные соглашения к основному договору.

Очень важно, чтобы все изменения и дополнения были оформлены на бумаге и подписаны обеими сторонами. Такой подход позволит избежать недоразумений и конфликтов в будущем, а также защитит интересы каждой из сторон.

Кроме того, при заключении договора коммерческого характера необходимо учитывать потенциальные риски и проблемы, которые могут возникнуть в процессе работы. Поэтому рекомендуется тщательно изучить все условия и положения договора, а также провести юридическую экспертизу, чтобы избежать возможных ошибок и недоразумений.

На практике можно заметить, что перед тем, как заключить основной договор, будущие его стороны перед этим заключают ещё ряд предварительных соглашений. Действительно, на практике часто применяется заключение предварительных соглашений перед основным договором. Это связано с тем, что перед заключением основного договора может потребоваться ряд дополнительных действий со стороны сторон.

Например, может потребоваться проведение дополнительных переговоров или согласование деталей условий сотрудничества. В таких случаях стороны могут заключить предварительное соглашение, которое позволит им начать работу по проекту, в то время как основной договор ещё не подписан.

Предварительные соглашения могут иметь разную форму и содержание. Это может быть меморандум о взаимопонимании, соглашение о конфиденциальности, письмо о намерениях или другой документ. Главное, чтобы такие соглашения были оформлены на бумаге и подписаны обеими сторонами.

Необходимо помнить, что предварительные соглашения не должны

заменять основной договор, а служить лишь инструментом для упрощения процесса заключения основного договора. Поэтому важно тщательно изучать условия таких соглашений и не забывать о принципе добросовестности при заключении любых договоров.

Федеральным законом от 8 марта 2015 г. № 42-ФЗ в ГК РФ введена ст.434.1 «Переговоры о заключении договора»[1]. Данная статья регулирует порядок переговоров о заключении договора.

Согласно статье 434.1 ГК РФ, переговоры о заключении договора являются процессом общения между потенциальными участниками договора, направленным на достижение соглашения по всем существенным условиям договора. При этом стороны должны действовать добросовестно и неуклонно, придерживаясь принципа доверительности.

В соответствии со статьей 434.1 ГК РФ, переговоры о заключении договора могут быть начаты любой из сторон, а также продолжены или прекращены по соглашению сторон.

В случае если стороны достигли соглашения о всех существенных условиях договора, то это соглашение имеет юридическую силу и должно быть оформлено в письменном виде в виде договора.

Однако следует иметь в виду, что соглашение о всех существенных условиях договора не обязывает стороны заключить договор, если это противоречит законодательству или правилам добросовестности.

В целом, статья 434.1 ГК РФ устанавливает ряд правил для проведения переговоров о заключении договора и направлена на обеспечение законности и добросовестности при заключении договоров.

Статья также содержит правило о том, что ее положения применяются в любом случае, независимо от того, был ли заключен договор на основании переговоров или нет, а также о том, что правила, устанавливающие обязательства в случаях причинения вреда, не исключают применение к

[1] Федеральный закон от 08.03.2015 № 42-ФЗ "О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации" // Российская газета. – 2015. – № 122.

переговорным отношениям.

В положениях 19-21 постановления Пленума Верховного суда Российской Федерации от 24 марта 2016 г. № 7 «О применении некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение судом обязанностей» содержит ряд положений об ответственности судей за нарушение своих профессиональных обязанностей[1].

Положение 19 Постановления устанавливает, что судья несет ответственность за нарушение обязанностей при рассмотрении дела, если этот судебный акт был отменен или изменен вышестоящим судом в связи с нарушением закона и иных правовых актов.

Положение 20 указывает на то, что ответственность судей за нарушение обязанностей возможна только при наличии вины, то есть сознательного нарушения процессуальных норм. При этом судьи несут ответственность как лично, так и в порядке коллегиальности, если нарушение было допущено в составе коллегии.

Положение 21 Постановления предусматривает, что судебная коллегия может освободить судью от ответственности за нарушение обязанностей, если он совершил это нарушение в условиях необходимости, например, если судья принимал решение в сложных обстоятельствах, связанных с опасностью для жизни, здоровья и имущества людей, либо если руководствовался нормами закона, применение которых вызывает сомнения.

Таким образом, указанные положения постановления Пленума Верховного суда Российской Федерации от 24 марта 2016 года №7 устанавливают ответственность судей за нарушение процессуальных норм при рассмотрении дел и предусматривают возможность освобождения судьи от ответственности в определенных случаях.

Необходимо отличать такие правовые категории, как порядок

[1] Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 (ред. от 22.06.2021) "О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств" // Российская газета. – 2015. – № 140.

заключения договора – процедура, состоящая из двух стадий (оферта и акцепт), и способ заключения договора, которая указывает на то, каким образом договор подлежит заключению.

Кроме того, что стороны могут свободно договариваться об условиях и выбирать контрагентов при заключении предпринимательского договора, существуют определенные методы его заключения:

1. Заключение предпринимательских договоров путем присоединения. Данное положение закреплено в ст.428 ГК РФ[1].

Одна сторона (обычно продавец) предлагает свои услуги или товары на заранее определенных условиях, которые указаны в стандартном договоре, а другая сторона (обычно покупатель) не имеет возможности менять эти условия и может либо принять их, либо отказаться от сделки.

Такой вид договора называется договором на присоединение, так как условия договора определяются заранее и одна сторона (продавец) присоединяет к договору другую сторону (покупателя).

Договор на присоединение может быть заключен в различных формах, например, в виде бумажного документа, электронной формы, с помощью почты или Интернета. Важно понимать, что при заключении договора путем присоединения сторона, которая не имеет возможности изменить условия договора, должна быть ознакомлена с его содержанием и согласиться на все условия, указанные в договоре.

Пункт 9 Постановления Высшего Арбитражного суда Российской Федерации от 14 марта 2014 г. № 16 «О свободе договора и ее ограничениях»[2] гласит, что ограничения свободы договора в соответствии с законодательством могут быть установлены только в интересах общества и государства, а также для защиты прав и законных интересов других лиц.

В соответствии с этим положением, ограничения на свободу договора

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.
[2] Постановление Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 16 "О свободе договора и ее пределах" // Российская газета. – 2014. – № 160.

должны быть обоснованы и соответствовать принципам законности, общественной справедливости и разумности. Кроме того, любые ограничения должны быть ясно определены и предусмотрены законодательством.

Среди возможных ограничений свободы договора, которые могут быть установлены законодательством, могут быть указаны ограничения на определенные виды договоров (например, договоры об оказании услуг связи), установление требований к условиям договора, ограничение цен на товары или услуги, а также требования к форме и содержанию договора.

Пункт 9 Постановления также подчеркивает, что любые ограничения свободы договора должны быть необходимыми и пропорциональными целям, которые они преследуют.

Таким образом, нормы гражданского законодательства о договорах присоединения вполне применимы к предпринимательским договорам.

2. Заключение договора в обязательном порядке. Заключение договора в обязательном порядке означает, что одна из сторон или обе стороны не могут отказаться от заключения договора. Такой порядок может быть установлен законодательством, например, для регулирования определенных видов деятельности, таких как предоставление коммунальных услуг или производство и продажа определенных товаров. Например, публичный договор – ст. 426 ГК РФ[1].

Для бизнеса неприемлемо отказаться от заключения публичного договора, если это является необходимым условием для его деятельности. Например, предприятию, которое занимается производством и продажей товаров, может быть необходимо заключить публичный договор с государственными органами или другими организациями, чтобы получить разрешение на производство и продажу своей продукции.

В случае отказа от заключения публичного договора, бизнес может

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.

лишиться доступа к рынку, не получить необходимые лицензии и разрешения на деятельность, а также столкнуться с иными препятствиями в своей работе.

Таким образом, отказ от заключения публичного договора может негативно сказаться на бизнесе, поэтому для многих предприятий заключение такого договора является необходимым условием для успешной работы.

Что касается стандартов специального регламента, следует отметить, что п. 1 ст. 8 ФЗ «О естественных монополиях»[1] гласит о том, что естественные монополии должны осуществлять свою деятельность на основе равных условий для всех потребителей и участников рынка природных монополий. Это означает, что компании-монополисты не могут дискриминировать потребителей или других участников рынка в пользу себя или других лиц. Все участники рынка должны иметь равный доступ к услугам естественных монополий, а цены за эти услуги должны определяться на основе прозрачных и объективных принципов. Кроме того, естественные монополии обязаны предоставлять отчетность о своей деятельности и подвергаться государственному контролю и регулированию.

Данные требования применимы и к отношениям сторон, представителями которых являются субъекты предпринимательской деятельности.

В случае, если договор заключается в обязательном порядке, стороны должны соблюдать все условия и требования, указанные в законодательстве или в специальном регулирующем документе. Они также должны соблюдать сроки, установленные для заключения договора.

Обычно при заключении договора в обязательном порядке стороны не имеют возможности пересмотреть условия договора или отказаться от его исполнения без санкции государственных органов, которые контролируют

[1] Федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ (ред. от 11.06.2021) "О естественных монополиях" // Российская газета. – 1996. – № 157.

выполнение законодательства. Нарушение условий договора может привести к административным или уголовным преследованиям, а также к штрафным санкциям.

Таким образом, заключение договора в обязательном порядке означает, что стороны должны строго соблюдать все требования и условия, установленные законодательством, и не могут отказаться от исполнения договора без санкции соответствующих государственных органов.

3. Заключение предпринимательских договоров на торгах (ст.447 ГК РФ).

Заключение предпринимательских договоров на торгах происходит в рамках государственной или коммерческой закупки товаров, работ или услуг. Этот процесс является одним из способов закупки необходимых товаров и услуг для государственных организаций, бизнес-структур, а также частных лиц.

Процедура заключения предпринимательского договора на торгах начинается с объявления конкурса или аукциона на поставку товаров, выполнение работ или оказание услуг. Потенциальные поставщики могут подавать заявки на участие в конкурсе или аукционе, после чего проходят отборочный этап и уточняют свои предложения.

В конечном итоге, победитель торгов заключает предпринимательский договор с заказчиком. В этом документе должны быть прописаны все условия поставки товаров или услуг, включая цену, сроки, требования к качеству и другие важные условия.

Кроме того, при заключении предпринимательского договора на торгах необходимо учитывать различные правовые и налоговые аспекты. Например, в зависимости от характера поставляемых товаров и услуг, могут быть установлены различные требования к документообороту и налогообложению.

В целом, заключение предпринимательских договоров на торгах является сложным и ответственным процессом, который требует внимания к деталям и знания соответствующего законодательства и правил торгов.

Следовательно, можно сказать, что каждый этап заключения предпринимательского договора содержит один из компонентов принципа свободы договора в гражданском праве[1].

На преддоговорной стадии стороны находят баланс своих интересов, т.е. с учетом интересов своего контрагента каждая сторона определяет свои требования и условия, которые она считает наиболее важными. В ходе переговоров стороны могут достигнуть компромисса и договориться о взаимовыгодных условиях.

Одной из ключевых целей преддоговорной стадии является определение всех условий сделки, чтобы избежать недопониманий и споров в будущем. Для этого необходимо обсудить все аспекты сделки, такие как объем поставляемого товара или оказываемых услуг, цену, сроки исполнения и другие важные условия.

Кроме того, на преддоговорной стадии стороны могут провести юридическую экспертизу проекта договора, чтобы убедиться в его соответствии действующему законодательству и защите интересов сторон.

В целом, преддоговорная стадия является важным этапом при заключении предпринимательских договоров, который позволяет сторонам находить баланс своих интересов и обеспечивает успешное завершение сделки.

Заключение предпринимательских договоров является важной и сложной частью процесса реализации правоотношений. Конструкции таких договоров содержат особенности, которые определены общими и специальными положениями гражданского законодательства, а также различными нормативными актами.

Заключение предпринимательского договора является одним из способов реализации предпринимательской деятельности и обеспечения необходимых поставок товаров или услуг. При этом необходимо учитывать

[1] Илюшина М.Н. Особенности правовой природы обязательственных отношений с участием предпринимателей в свете концепции совершенствования гражданского законодательства // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». – 2018. – № 3. – С. 16.

требования законодательства, которые могут различаться в зависимости от характера сделки и типа предпринимательской деятельности.

Кроме того, при заключении предпринимательского договора следует учитывать интересы обеих сторон и составлять договор таким образом, чтобы он обеспечивал эффективную реализацию проекта и защиту прав контрагентов.

Наконец, важно помнить, что заключение предпринимательских договоров может сопровождаться определенными рисками, связанными с невыполнением условий договора или другими факторами. Поэтому при заключении таких договоров необходимо проявлять осторожность и внимательно анализировать все условия сделки.

Перечень особенностей, которые имеют соглашения в коммерческой сфере, значительно расширился после того, как был принят Федеральный закон «О внесении изменений в часть 1 ГК РФ»[1]. Федеральный закон расширил возможность заключения договоров на условиях досрочного прекращения обязательств. Такие условия могут быть установлены в договоре при согласии сторон, что позволяет им избежать дополнительных затрат на юридические процедуры при прекращении договорных отношений. Кроме того, Федеральный закон установил новые правила для заключения договоров на выполнение работ или оказание услуг. Теперь такие договоры должны содержать информацию о цели договора, предмете работ или услуг, сроке выполнения работ или оказания услуг, а также о порядке расчетов между сторонами.

В целом, Федеральный закон «О внесении изменений в часть 1 ГК РФ» расширил перечень особенностей, которые могут быть установлены в соглашениях в коммерческой сфере, и способствует созданию более гибких и прозрачных условий для заключения и исполнения различных договоров.

Как отмечает М.Илюшина, «сочетание максимальной свободы и

[1] Федеральный закон от 03.07.2016 № 315-ФЗ (ред. от 30.04.2021, с изм. от 18.04.2023) "О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" // Российская газета. – 2016. – № 190.

повышенных требований к предпринимателям в сфере договорных обязательств является характерной чертой правового режима предпринимательских обязательств»[1].

Статья 310 Гражданского кодекса Российской Федерации об одностороннем отказе от исполнения обязательств претерпела значительные изменения. В настоящее время всем сторонам разрешается в одностороннем порядке изменять условия ведения бизнеса или отказываться в одностороннем порядке от выполнения этого обязательства в случаях, предусмотренных Гражданским кодексом Российской Федерации, другими законами, положениями или соглашениями (абз. 1 п. 2 ст. 310 ГК РФ).

Плюс ко всему, если в соглашении все стороны являются теми, кто осуществляет предпринимательскую деятельность, появляется возможность реализации прав каждой стороны в одностороннем порядке. Так, одна из сторон может выплатить другой определенную сумму денег в качестве обеспечения её интересов. Это позволяет соблюсти закон, который регулирует подобные отношения в п. 3 ст. 310 ГК РФ.

Обязательства в сфере предпринимательской деятельности имеют свои особенности в отношении установленного срока. Обязательства в сфере предпринимательской деятельности имеют свои особенности в отношении установленного срока. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, если в договоре не установлен срок исполнения обязательства, то кредитор вправе потребовать его исполнения в любое время, а должник - отложить исполнение до тех пор, пока это не станет для него возможным.

Однако при заключении договора на выполнение работ или оказание услуг существует обязательное условие определения срока исполнения обязательства. Срок исполнения может быть определен как в договоре, так и позднее по соглашению сторон. Если же срок исполнения не определен, то

[1] Илюшина М.Н. Особенности правовой природы обязательственных отношений с участием предпринимателей в свете концепции совершенствования гражданского законодательства // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». – 2018. – № 3. – С. 17.

должник обязан выполнить свое обязательство в разумный срок, учитывая характер, условия и цель исполнения.

При этом имеются отдельные правила определения срока исполнения отдельных видов обязательств. Например, если в договоре купли-продажи не указан срок передачи товара, то продавец должен передать его покупателю в разумный срок после получения оплаты, если иное не предусмотрено договором или законом. Если же предметом договора является выполнение работ или оказание услуг, то срок исполнения может быть определен как фиксированный (например, до определенной даты) или динамический (например, до момента выполнения определенного этапа работ).

В случае предпринимательских обязательств должник может исполнить обязательство до наступления срока платежа если это предусмотрено договором или законом.

Если договором или законом не определено иное, то дебитор должен исполнить обязательство в соответствии с условиями договора - то есть, в указанный в нем срок. Однако, иногда стороны могут договориться о том, что дебитор может произвести платеж раньше установленного срока. В таком случае, достаточно выполнения платежа до указанного времени, чтобы считать обязательство исполненным.

Например, если по договору продажи товара было установлено, что покупатель должен оплатить его через 30 дней после получения, но покупатель принял решение произвести оплату через 10 дней, то он имеет право на это при условии, что продавец согласен на такие условия.

Однако, если стороны не договорились о возможности оплаты ранее, то дебитор должен исполнить свое обязательство в срок, указанный в договоре. В противном случае, он вознаграждается штрафными санкциями или пени.

В результате досрочное выполнение обязательств, противоречащих требованиям закона может привести к негативным последствиям для сторон договора.

Во-первых, если такие обязательства нарушают законодательные акты,

то их выполнение может повлечь за собой юридические последствия. Например, если в договоре предусмотрено выполнение работ без соответствующей лицензии или разрешительной документации, это может привести к штрафам, административной ответственности или даже уголовному преследованию.

Во-вторых, досрочное выполнение обязательств может привести к возникновению спорных ситуаций между сторонами договора. Например, если дебитор пытается произвести платеж ранее установленного срока, но кредитор не готов принимать его, то это может вызвать конфликт между сторонами и задержку в исполнении обязательств.

Таким образом, досрочное выполнение обязательств, противоречащих требованиям закона, может привести к негативным последствиям как для сторон договора, так и для бизнес-деятельности в целом. Поэтому, перед выполнением обязательств стоит убедиться, что они соответствуют законодательным требованиям.

Эти утверждения отражают особенности позиции предпринимателя на рынке в качестве профессионального участника, который несет ответственность за свой бизнес и имеет возможность удовлетворить требования кредитора, а затем передать эти требования другому совладельцу долга.

В договоре залогового удержания (сторонами которого являются предприниматели) можно описать следующие условия:

- Предмет залога: в договоре должен быть четко указан предмет, который станет залогом. Это может быть недвижимость, транспортное средство, товары на складе и так далее.
- Сумма залога: стоимость залога также должна быть указана в договоре. Она должна соответствовать рыночной стоимости залогового имущества и сумме задолженности перед кредитором.
- Срок залога: договор должен определять период, в течение которого имущество будет находиться в залоге. Обычно этот срок совпадает со

сроком погашения долга или кредита.

- Условия доставки и хранения залога: договор должен содержать информацию о доставке залога кредитору и условиях его хранения. Также можно установить, что залог будет оцениваться в определенные сроки для обеспечения корректной стоимости залога.
- Условия возврата залога: договор должен содержать информацию о том, какой именно имуществе будет возвращено залогодателю, в случае погашения долга или кредита. Также могут быть описаны условия реализации залога на аукционе в случае непогашения долга.

Важно помнить, что договор залогового удержания должен быть составлен в соответствии с действующим законодательством и согласно интересам обеих сторон.

Статья 356 ГК РФ позволяет заключить договор об управлении залоговым имуществом по коммерческим обязательствам. Договор об управлении залоговым имуществом заключается между залогодателем и управляющей организацией. Управляющая организация обязуется осуществлять управление залоговым имуществом, а залогодатель - оплачивать ее услуги. Общие условия и порядок заключения, изменения и прекращения договора об управлении залоговым имуществом определяются законодательством или договором сторон. Такой договор может быть заключен как на период залогового обеспечения, так и на период продления залогового обеспечения. В целом, договор об управлении залоговым имуществом нацелен на защиту интересов залогодателя и управление залоговым имуществом в интересах всех заинтересованных сторон.

Существуют определенные стандарты, при помощи которых измененные обстоятельства могут влиять на обязанности сторон. Они также имеют отношение к процедуре выплаты долгов кредиторам. На данный момент изменения сложились таким образом, что воля должника в этом вопросе может быть обойдена в пользу интересов кредитора. Об этом

свидетельствует положение п. 1 ст. 391 ГК РФ[1].

Действительно, согласно пункту 1 статьи 391 Гражданского кодекса Российской Федерации, изменение обстоятельств может повлиять на обязательства сторон. В случае с выплатой долгов кредиторам, если должник не в состоянии выполнить свои обязательства по договору из-за непредвиденных обстоятельств, например, экономического кризиса, это может быть признано основанием для пересмотра условий договора и возможным изменением графика выплат или размера задолженности.

Однако, в данном случае положение статьи 391 ГК РФ указывает на то, что интересы кредитора могут иметь приоритет перед волей должника. Таким образом, если изменение обстоятельств привело к тому, что должник не может выполнить свои обязательства по договору, кредитор может потребовать установления новых условий договора, которые будут соответствовать его интересам, а должник будет обязан их выполнить.

В целом, можно сделать вывод, что заключение предпринимательского договора является сложным процессом, который требует от сторон тщательного изучения условий и положений договора, а также учета различных юридических аспектов. Особое внимание необходимо уделить правильному определению существенных условий договора, таких как объект договора, цена, условия поставки товаров или оказания услуг, ответственность сторон и т.д.

Важно отметить, что заключение предпринимательского договора должно осуществляться на основе принципов добросовестности, равенства сторон и свободы договора. Эти принципы помогают обеспечить защиту интересов каждой из сторон и создать условия для устойчивого и успешного бизнеса.

В целом, заключение предпринимательского договора является важным этапом любого бизнес-процесса, который требует серьезного

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.

подхода и внимания к деталям. Правильное заключение договора может помочь сторонам избежать юридических проблем и обеспечить успешное развитие бизнеса.

2.2 Ответственность за нарушение предпринимательского договора

В нормативных правовых актах само понятие «предпринимательский договор» не встречается. Действительно, понятие "предпринимательский договор" не фигурирует непосредственно в законодательных актах. Однако, в гражданском праве Российской Федерации предусмотрено много различных договоров, которые могут заключаться между предпринимателями и иметь коммерческий характер. Термин "предпринимательский договор" скорее является общим определением для всех таких сделок, заключаемых между предпринимателями на основании гражданского законодательства.

Ст. 420 ГК РФ гласит о том, что договором является соглашение двух и более лиц об установлении, изменении либо прекращении тех или иных прав и обязанностей[1].

В предпринимательской сфере договором принято считать соглашение между лицами, которые осуществляют предпринимательскую деятельность (например, между юридическими или физическими лицами, занимающимися предпринимательством), и которое регулирует возможные права и обязанности сторон в рамках совместного бизнеса. Договор может касаться различных аспектов предпринимательской деятельности, например, услуг, поставки товаров, аренды помещений и т.д.

Стороны договора могут самостоятельно определять его условия и формулировать правила для своих отношений. Важно отметить, что такой договор должен соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации и не противоречить общественному порядку и моральным

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.

нормам.

Кроме того, предпринимательский договор может быть как устным, так и письменным. Однако, письменная форма является более надежной и позволяет избежать возможных недоразумений и конфликтов в будущем. Кроме того, некоторые виды договоров (например, договор купли-продажи недвижимости) заключаются обязательно в письменной форме.

У договоров такого типа есть свои определенные особенности. Одной из основных характеристик предпринимательского договора является его направленность на осуществление предпринимательской деятельности с целью получения прибыли. В отличие от договоров, заключаемых для удовлетворения личных или бытовых потребностей, предпринимательский договор имеет коммерческий характер и направлен на достижение экономических целей.

Кроме того, предпринимательский договор предполагает регулярную деятельность с целью получения прибыли, а не однократное выполнение какой-либо работы или оказание услуги. Это означает, что стороны договора должны нацелиться на долгосрочное сотрудничество, которое будет приносить им доход.

Еще одной особенностью предпринимательского договора является то, что его условия могут быть более гибкими, чем условия других типов договоров. Стороны могут договориться об определенных условиях, которые наилучшим образом соответствуют их потребностям и интересам, при этом соблюдая требования законодательства.

Ответственность за нарушение договоров, связанных с предпринимательской деятельностью, также имеет ряд особенностей. Во-первых, предприниматели несут ответственность за нарушение условий договора в соответствии с законодательством Российской Федерации и самим договором. Если сторона нарушает свои обязательства по договору, то другая сторона может требовать ее ответственности и возмещения причиненных убытков.

Во-вторых, при нарушении предпринимательского договора стороны имеют право на применение мер гражданско-правовой ответственности, таких как штрафные санкции, расторжение договора, а также требование возмещения убытков.

Кроме того, в случае нарушения договорных обязательств, стороны могут обратиться в суд для разрешения спора и защиты своих прав и интересов. В этом случае суд будет рассматривать дело и выносить решение, основываясь на действующем законодательстве и условиях договора.

Таким образом, ответственность за нарушение предпринимательского договора является серьезной и может привести к негативным последствиям для сторон. Поэтому важно заключать договоры с тщательным изучением условий и обязательств, а также соблюдать их при реализации предпринимательской деятельности.

Возмещением убытков можно назвать восстановление нарушенного интереса одного субъекта за счет средств другого, виновного в нарушении. В случае нарушения договорных обязательств сторона, которая потерпела убытки, имеет право требовать их возмещения от стороны, которая нарушила свои обязательства по договору. При этом возмещение убытков может быть произведено путем восстановления нарушенного интереса или выплаты денежной компенсации.

Однако возмещение убытков не означает простое возмещение ущерба, причиненного нарушением договора. Для того чтобы требование об убытках было удовлетворено, необходимо доказать фактический размер убытков, а также причинную связь между нарушением договора и возникшим ущербом.

Таким образом, возмещение убытков является одним из способов защиты прав и интересов сторон при нарушении договорных обязательств. Важно учитывать, что при заключении договора следует уделить внимание условиям и мерам ответственности, предусмотренным в нем, чтобы избежать возможных конфликтов в будущем.

Неполученный доход (прибыль) – это один из видов убытков,

основанный на соотношении таких категорий как возможность и действительность.

При взыскании неполученного дохода следует исходить из того, что возможность его получения имелась при выполнении договорных обязательств. Это означает, что сторона, которая потерпела убытки в виде неполученного дохода, должна доказать, что если бы нарушения не произошло, то она могла бы получить определенную сумму дохода.

При этом для расчета неполученного дохода используются различные методы, в зависимости от характера договора и условий его исполнения. Например, при нарушении договора купли-продажи товаров неполученный доход может быть рассчитан как разница между ценой договора и рыночной стоимостью товара в момент нарушения. При нарушении договора аренды помещения неполученный доход может рассчитываться как разница между арендной платой, которую должен был получить арендодатель, и фактической арендной платой.

Важно отметить, что возможность получения дохода должна быть обоснована и основываться на рыночных условиях. Если сторона не может доказать возможность получения дохода, то ее требование об убытках может быть отклонено. Кроме того, возмещение неполученного дохода не должно превышать фактический размер потерь, который был понесен пострадавшей стороной.

Таким образом, при взыскании неполученного дохода важно учитывать условия договора и методы расчета неполученного дохода, а также иметь достаточные доказательства возможности его получения.

В зависимости от характера причинной связи между нарушением договора и его последствием выделяются два вида убытков: прямые и косвенные.

Прямые убытки - это убытки, которые непосредственно возникли от нарушения договора. Например, при нарушении договора поставки товаров, покупатель может потерпеть прямой ущерб в виде необходимости закупать

товары у других по более высокой цене или потери клиентской базы из-за невыполнения своих обязательств перед заказчиками.

Косвенные убытки - это убытки, которые не непосредственно связаны с нарушением договора, но возникли в результате его нарушения. Например, если компания не может реализовать свой проект в срок из-за не выполнения своих обязательств по договору подряда, то она может потерять прибыль, которую могла бы получить в случае успешной реализации проекта. Эти убытки могут быть также вызваны иными обстоятельствами, например, упущенной выгодой или ущербом репутации.

При определении размера возмещаемых убытков суд учитывает как прямые, так и косвенные убытки, которые были вызваны нарушением договора. При этом важно доказать причинную связь между нарушением договора и возникшим ущербом, а также обосновать фактический размер потерь.

Таким образом, знание характеристик прямых и косвенных убытков позволяет сторонам договора более точно определить условия ответственности за нарушение договора и требования по возмещению убытков при его нарушении.

Данная позиция подтверждается устоявшейся практикой Верховного Суда Российской Федерации (Определение Верховного Суда Российской Федерации от 09.08.2017 № 305-ЭС17-6982 по делу № А40-63383/15[1]).

Резюмируя вышесказанное следует отметить следующее. Как разъяснил Конституционный Суд Российской Федерации в Постановлении от 12.10.2015 № 25-П[2], при рассмотрении дел о взыскании убытков арбитражному суду необходимо установить состав правонарушения, включающий факт наступления вреда, вину причинителя вреда,

[1] Определение Верховного Суда Российской Федерации от 09.08.2017 № 305-ЭС17-6982 по делу № А40-63383/15. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://legalacts.ru/sud/opredelenie-verkhovnogo-suda-rf-ot-09082017-n-305-es17-6982-po-delu-n-a40-6338315/ (дата обращения: 10.05.2023).

[2] Постановление Конституционного Суда РФ от 12.10.2015 № 25-П «По делу о проверке конституционности пункта 5 части 1 статьи 150 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина Д.А. Татарникова» // Собрание законодательства РФ. – 2015. – № 42. – Ст. 5857.

противоправность поведения причинителя вреда, наличие причинно-следственной связи между действиями причинителя вреда и наступившими неблагоприятными последствиями для истца, а также размер ущерба.

Верховный Суд Российской Федерации в своих Определениях и Постановлениях неоднократно указывал, что исходя из смысла статей 15 и 393 ГК РФ для того, чтобы возникла гражданско-правовая ответственность, кредитор обязан предоставить доказательства:

- подтверждающие наличие у него убытков;
- обосновывающие размер убытков;
- подтверждающие виновность и противоправность действий причинителя вреда;
- подтверждающие причинную связь между неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства должником и убытками[1].

Верховным Судом Российской Федерации также разъяснено, что если хотя бы одно из вышеуказанных условий не доказано, возможность удовлетворения о взыскании убытков исключается[2].

Интересными представляются размышления А.В. Егорова[3] о необходимости рассмотрения паушальных убытков в качестве самостоятельного института, который позволяет в договорном порядке перебрасывать бремя доказывания с лица, потерпевшего убытки (кредитора), на нарушителя обязательства (должника). Действительно, в ряде случаев возмещение прямых и косвенных убытков может быть недостаточным для полного возмещения потерь, которые понесли стороны договора. В таких случаях возможно использование института паушальных убытков.

Паушальные убытки представляют собой заранее установленную

---

[1] Пункт 5 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 23.03.2016 № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» // Российская газета. – 2016. – № 70.

[2] Определение Верховного Суда Российской Федерации от 15.12.2015 № 309-ЭС15- 10298 по делу № А50-17401/2014 – [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.vsrf.ru/stor_pdf_ec.php?id=1399900 (дата обращения: 10.05.2023).

[3] Егоров А.В. Заранее оцененные убытки VS неустойка: какую конструкцию признают суды // Арбитражная практика: электронный журнал. – 2018. – № 3. – С. 13.

сторонами договора сумму, которую нарушитель обязуется выплатить за каждый случай нарушения своих обязательств. При этом не требуется доказывать фактический размер убытков в каждом конкретном случае нарушения.

Применение паушальных убытков может существенно облегчить процесс возмещения убытков и снизить риски для кредитора при доказательстве факта нарушения обязательств. Однако, при заключении договора со ставкой паушальных убытков следует быть внимательным и учитывать все возможные последствия.

Таким образом, рассмотрение паушальных убытков в качестве самостоятельного института может быть полезным для сторон договора, которые хотят защитить свои интересы и облегчить процесс возмещения убытков при нарушении договорных обязательств. Однако, при использовании данного института необходимо тщательно оценивать все риски и последствия для сторон договора.

Если вспомнить Россию до революции 1917 года, то этот вопрос решался довольно просто, а практика возмещения убытков была весьма распространенной. Существовала обширная судебная практика по рассмотрению дел о возмещении убытков, на основе которой формировались принципы ответственности за нарушение договорных обязательств.

Правила гражданского права того времени предусматривали возможность требования от нарушителя договора возмещения всех причиненных ему убытков, включая не только прямые, но и косвенные убытки. Более того, при определении размера убытков суд мог учитывать не только фактические затраты потерпевшего, но и упущенную выгоду, которую он мог бы получить в случае исполнения договора.

Однако, после революции 1917 года, с изменением политической системы и экономического порядка, нормы гражданского права и практика их применения изменились. В период советской власти была проведена

активная национализация собственности и экономических отношений, что привело к изменению принципов гражданского права, включая ответственность за нарушение договорных обязательств.

В настоящее время практика возмещения убытков в России регулируется Гражданским кодексом РФ и судебной практикой. В соответствии с Кодексом, сторона, которая нарушила договор, несет ответственность за все причиненные другой стороне убытки, независимо от того, являются ли они прямыми или косвенными. Однако, при решении вопроса о возмещении убытков, суд будет учитывать фактические затраты потерпевшего и размер упущенной выгоды, если это удастся доказать.

В России только ст. 524 ГК РФ[1] упоминается о конкретных и абстрактных убытках. Однако эта норма распространяется лишь на договоры о поставках.

Статья 524 ГК РФ устанавливает правила о том, каким образом должен доказываться размер убытков, понесенных при исполнении договора о поставке товаров. Однако, согласно общим правилам гражданского законодательства, эти же правила могут применяться и к другим видам договоров.

Таким образом, для упрощения процедуры доказывания размера понесенных убытков, можно расширить действие статьи 524 ГК РФ и применять ее не только к договору о поставке, но и к другим видам договорных обязательств. Это может помочь в ситуациях, когда необходимо установить размер убытков при нарушении обязательств по выполнению работ или оказанию услуг.

Однако, следует учитывать, что для применения статьи 524 ГК РФ необходимо, чтобы была установлена связь между нарушением договора и понесенными убытками, а также чтобы убытки были действительно понесены. Поэтому перед применением этой статьи необходимо провести

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Российская газета. – 1996. – № 309.

тщательный анализ конкретной ситуации и установить, какие правила гражданского законодательства могут быть применены для доказывания размера понесенных убытков.

Говоря о соотношении неустойки и убытков, необходимо сказать, что это зависит от многих факторов, таких как характер нарушения, степень вины нарушившей стороны, условия договора и прочие обстоятельства.

Несмотря на то, что неустойка и убытки являются различными средствами защиты прав нарушенного лица, они могут дополнять друг друга. Так, например, при наличии договорной ответственности за причинение убытков, возмещение этих убытков не исключает возможность требования неустойки.

Однако, стоит учитывать, что размер неустойки может быть ограничен законом или договором, в то время как размер убытков должен быть полностью компенсирован. Поэтому, если размер неустойки ограничен, а фактические убытки превышают указанный размер, то возможно требование дополнительной компенсации в размере превышения.

В целом, при решении вопроса о соотношении неустойки и убытков следует руководствоваться принципами добросовестности и разумности. Кроме того, рекомендуется обратиться за консультацией к юристу, который поможет проанализировать конкретную ситуацию и определить правильный подход к вопросу возмещения убытков.

Статья 333 ГК РФ устанавливает систему правил о снижении неустойки и закрепляет особенности ее применения в отношении сторон-субъектов предпринимательской деятельности[1]: В соответствии с этой статьей, должник вправе требовать судебного снижения неустойки, если размер неустойки, предусмотренный договором или законом, является крайне неразумным и не соответствует действительным затратам кредитора на возмещение убытков. При этом, суд может снизить размер неустойки до

[1] Илюшина М.Н. Новеллы ГК России об ответственности в обязательственных отношениях лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность. // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2016. – № 7. – С. 19.

суммы, которая считается разумной в данных обстоятельствах.

Стоит отметить, что в отношении сторон-субъектов предпринимательской деятельности имеются некоторые особенности применения неустойки. Так, если договором не установлен конкретный размер неустойки, то кредитор вправе потребовать возмещения убытков в полном объеме (статья 393 ГК РФ). При этом, если стороны договорились о неустойке, то ее размер может быть снижен только по тем основаниям, которые предусмотрены статьей 333 ГК РФ.

Также следует учитывать, что в договорах между предпринимателями неустойка может быть установлена только в случаях задержки исполнения обязательств. В других случаях, например, при нарушении условий качества товара или оказываемых услуг, защита прав нарушенного лица производится путем возмещения реальных убытков.

Таким образом, статья 333 ГК РФ является важным элементом гражданско-правовой системы и регулирует применение неустойки в различных ситуациях, в том числе и в отношении сторон-субъектов предпринимательской деятельности.

Пленум Верховного Суда Российской Федерации в Постановлении от 24.03.2016 года № 7 уточнил субъектный состав, в отношении которого применяются указанные правила. В пункте 71 Постановления установлено, что данные предписания распространяются как на коммерческие организации и индивидуальных предпринимателей, так и на некоммерческие организации при осуществлении ими приносящей доход деятельности[1].

На сегодняшний день в России согласно данным статистики судебной арбитражной практики в основном в пользу кредитора взыскивают неустойку, которая может быть гораздо меньше того, что он потерял. Да, такие ситуации встречаются в практике применения неустойки. Однако следует учитывать, что размер неустойки должен соответствовать

[1] Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 (ред. от 22.06.2021) "О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств" // Российская газета. – 2016. – № 70.

действительным затратам кредитора на возмещение убытков, связанных с нарушением обязательства должником. Если суд признает размер неустойки неразумным и несоответствующим действительным затратам кредитора, он может снизить ее до разумного размера.

Кроме того, стоит учитывать, что неустойка – это мера ответственности должника за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства. Поэтому ее размер должен быть достаточным для того, чтобы обеспечить защиту прав кредитора и дать должнику достаточный стимул исполнить свои обязательства в срок.

Если же кредитор не в состоянии доказать фактические затраты на возмещение убытков, то размер неустойки может быть установлен на основании предполагаемых (упущенных) выгод от исполнения обязательства в срок. В этом случае суд может ориентироваться на средний рыночный уровень неустойки в подобных ситуациях.

Таким образом, размер неустойки должен соответствовать реальным затратам кредитора на возмещение убытков, но также может быть установлен на основании предполагаемых выгод от исполнения обязательства в срок. Суд признает размер неустойки неразумным и может его снизить до разумной величины, если он превышает реальные затраты кредитора.

Статья 395 ГК РФ[1] предусматривает проценты за пользование чужими денежными средствами, которые являются платой за пользование денежными средствами, своего рода аналог их стоимости в имущественном обороте, и по своей природе являются специальной мерой гражданско-правовой ответственности, не относящаяся ни к неустойкам, ни к убыткам.

Эти проценты являются видом возмещения убытков, причиненных неправомерным использованием имущества.

Проценты за пользование чужими денежными средствами могут быть

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.

установлены как по договору, так и на основании закона. Размер процентов определяется договором или законом и не может превышать установленный предел.

Однако, в отличие от неустойки и убытков, проценты за пользование чужими денежными средствами не являются компенсацией фактических затрат или потерь, а скорее представляют собой специальную меру гражданско-правовой ответственности. Они служат своего рода аналогом стоимости денежных средств в имущественном обороте и представляют собой определенный вид штрафа за использование чужих денежных средств без соответствующего разрешения.

Закреплено правило, позволяющее производить начисления процентов на проценты (сложные проценты) для участников предпринимательских отношений. В соответствии с пунктом 5 статьи 395 ГК РФ[1] начисление процентов на проценты (сложные проценты) не допускается, если иное не установлено законом. Однако по обязательствам, исполняемым при осуществлении сторонами предпринимательской деятельности, применение сложных процентов не допускается, если иное не предусмотрено законом или договором. Таким образом, в последнем случае предусмотрена возможность установить в договоре начисление процентов на проценты. Важность и необходимость данных условий особенно актуальны в предпринимательской деятельности, в частности, в банковских отношениях.

Обеспечение строгого соблюдения обязанностей (при этом не допущение злоупотребления правом, использования затруднений и сложностей рынка) придает направленность гражданскому законодательству. В соответствии с указанной целью ГК РФ подошел и к вопросу об объеме ответственности.

Действительно, Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) регулирует обязательства и ответственность сторон в гражданском обороте.

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.

Он устанавливает требования к заключению договоров, выполнению обязательств, возмещению убытков и прочие правила, которые направлены на обеспечение справедливости и защиты прав и интересов всех участников гражданского оборота.

ГК РФ устанавливает различные виды ответственности, включая гражданско-правовую, административную и уголовную. Гражданско-правовая ответственность предполагает возмещение убытков, которые были причинены другой стороне вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств. Административная ответственность может быть наложена на юридических и физических лиц за нарушение гражданских правил, установленных законодательством. Уголовная ответственность наступает в случаях совершения преступления по отношению к имуществу или личности других лиц.

Объем ответственности определяется в каждом конкретном случае в соответствии с законодательством, условиями договора и характером причиненного ущерба. При этом, соблюдение обязанностей должно осуществляться в соответствии с законодательством и уважением к правам других участников гражданского оборота.

Статьей 15 ГК РФ[1] установлена обязанность по возмещению причиненных убытков в полном объеме в каждом случае нарушения договорного обязательства. Если одна из сторон не исполнила свои обязательства по договору или исполнила их ненадлежащим образом, то она должна будет возместить всю стоимость убытков, которые другая сторона понесла в результате этого нарушения, включая прямые убытки, упущенную выгоду и другие затраты.

Однако, если нарушение обязательства было вызвано обстоятельствами непреодолимой силы (например, стихийными бедствиями), сторона, вызвавшая ущерб, может быть освобождена от ответственности за его

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.

возмещение, если это предусмотрено договором или законом.

В настоящий момент ГК РФ закрепил два основных принципа определения объема возмещаемых убытков – в зависимости от субъектов договорного обязательства (является ли эта сделка потребительской или с участием предпринимателей, имеются ли льготы для определенных участников рынка, в частности, для транспортных организаций) и в зависимости от характера нарушения (неисполнение или ненадлежащее исполнение договорного обязательства).

Первый принцип связан с субъектами договорного обязательства и заключается в том, что при нарушении договора между потребителем и предпринимателем или между предпринимателями возмещение убытков потребителя может быть ограничено законодательно предусмотренными льготами для потребителей.

Например, в соответствии со статьей 28 Закона РФ "О защите прав потребителей" потребитель вправе требовать от продавца возмещения убытков в полном объеме, если товар не соответствует договору купли-продажи, а в случае продажи некачественного товара он может потребовать замены товара, снижения цены и т.д.

Второй принцип определения объема возмещаемых убытков связан с характером нарушения договорного обязательства. Если нарушение является неисполнением обязательства, то возмещение убытков включает в себя понесенные потери, которые были вызваны неполучением ожидаемой выгоды. В случае ненадлежащего исполнения обязательства возмещение убытков включает в себя также расходы, связанные с исправлением ненадлежащего исполнения, а также дополнительные затраты, которые были связаны с ненадлежащим исполнением.

Однако, объем возмещаемых убытков может быть установлен иными законодательными актами, включая специальные законы, регулирующие отдельные области гражданского права (например, морское или авиационное право).

Ограничение права на полное возмещение убытков (статья 400 ГК РФ[1]) в предпринимательских отношениях может быть установлено законом или договором (за исключением договора присоединения, по которому ответственность установлена законом). Согласно статье 400 ГК РФ, ограничение права на полное возмещение убытков может быть установлено законом или договором в предпринимательских отношениях, за исключением договора присоединения, по которому ответственность установлена законом. Ограничение возможно, если оно не противоречит основным принципам гражданского законодательства, а также не ограничивает права третьих лиц. При этом, любые ограничения должны быть ясно определены и указаны в договоре.

Ограниченная ответственность устанавливается относительно определенных видов обязательств или к обязательствам, связанным с определенным родом деятельности. Например, в Российской Федерации ограниченная ответственность устанавливается для обществ с ограниченной ответственностью, которые могут заниматься любым законным видом деятельности, но при этом несут ответственность только по своим обязательствам в пределах уставного капитала. Также ограниченная ответственность может быть установлена для юридических лиц, осуществляющих определенные виды деятельности, например, для банков или страховых компаний. В любом случае, ограничение ответственности должно быть ясно определено в законе или уставе компании и не должно противоречить законодательству. По договору перевозки перевозчик отвечает за утрату, недостачу и повреждение принятого к перевозке груза в размере и на условиях, предусмотренных транспортными уставами и кодексами, которые ограничивают ответственность перевозчика размером действительной стоимости утраченного или недостающего груза, а в случае повреждения или порчи груза – той суммой, на которую понизилась его

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.

стоимость (статья 96 Федерального закона от 10.01.2003 года № 18-ФЗ «Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации»[1]).

Нарушение обязательства по вине обеих сторон приводит к тому, что суд уменьшает размер ответственности должника за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства.

В соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации, если обязательство не было исполнено или было исполнено ненадлежащим образом по вине обеих сторон, то суд может решить уменьшить размер ответственности должника. Однако, степень уменьшения ответственности будет зависеть от конкретных обстоятельств дела и решения суда. Также следует учитывать, что некоторые виды обязательств, например, договор купли-продажи, могут иметь свои особенности в части ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства.

Как уже было сказано, ограничение размера ответственности, в том числе возмещение убытков в меньшем размере, может быть предусмотрено не только законом, но и договором (пункт 1 статьи 15 ГК РФ).

Важно отметить, что во всех случаях не допускается заключение заранее соглашения об устранении или ограничении ответственности за умышленное нарушение обязательства. Такое соглашение признается ничтожной сделкой (статья 401 ГК РФ).

Как указал Арбитражный суд Западно-Сибирского округа в Постановлении от 24.01.2017 № Ф04-5961/2016 по делу № А46-13176/2015[2], умышленные действия подразумевают наличие умысла, направленного на наступление определенных последствий (лицо осознавало наступление последствий и желало их наступления). Поскольку степень вины является оценочной категорией, только суд вправе дать оценку указанному критерию,

[1] Федеральный закон от 10.01.2003 № 18-ФЗ (ред. от 28.02.2023) "Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации" // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 2. – Ст. 170.

[2] Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 24.01.2017 года № Ф04-5961/2016 по делу № А46-13176/2015. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://sudact.ru/arbitral/doc/JpnirUr1JLlv/ (дата обращения: 10.05.2023).

исходя из своего внутреннего убеждения и обстоятельств конкретного дела.

При этом как указал ВС РФ в Постановлении № 7 отсутствие умысла доказывается лицом, нарушившим обязательство. Например, в обоснование отсутствия умысла должником, ответственность которого устранена или ограничена соглашением сторон, могут быть представлены доказательства того, что им проявлена хотя бы минимальная степень заботливости и осмотрительности при исполнении обязательства.

Девятый арбитражный апелляционный суд в постановлении от 20.03.2017 № 09АП-7859/2017 по делу № А40-54729/16[1] оставляя решение об удовлетворении исковых требований о взыскании задолженности и процентов за пользование чужими денежными средствами без изменения, пришел к выводу, что Ответчик не представил доказательств проявления минимальной степени заботливости и осмотрительности при исполнении обязательства с тем, чтобы не допустить нарушение сроков исполнения обязательства. Доказательств обратного (нарушение обязательства по неосторожности) ответчиком не представлено.

В гражданском праве выделяются определенные обстоятельства, которые могут повлиять не на уменьшение, а на ужесточение ответственности должника за допущенное им нарушение обязательств. Например, если нарушение обязательства является результатом умысла или грубой неосторожности должника, то суд может принять решение об ужесточении его ответственности. Также ответственность может быть ужесточена в случаях, когда нарушение обязательства нанесло значительный ущерб другой стороне или третьим лицам.

Кроме того, если должник не исполняет обязательство в срок или исполняет его ненадлежащим образом, то суд может обязать должника возместить убытки, понесенные в связи с таким нарушением, а также выплатить неустойку - определенную сумму денег в качестве компенсации за

[1] Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 20.03.2017 года № 09АП-7859/2017 по делу № А40-54729/16. – [Электронный ресурс] // Режим доступа:https://sudact.ru/arbitral/doc/X98w22meheZL/ (дата обращения: 10.05.2023).

причиненные убытки и моральный вред.

Таким образом, гражданское право предусматривает различные меры ответственности за нарушение обязательств, которые могут быть как уменьшены, так и ужесточены в зависимости от конкретных обстоятельств дела и решения суда. Пленум ВС РФ в пункте 11 Постановлении № 7 отметил, что по смыслу статьи 393.1 ГК РФ, пунктов 1 и 2 статьи 405 ГК РФ, риски изменения цен на сопоставимые товары, работы или услуги возлагаются на сторону, неисполнение или ненадлежащее исполнение договора которой повлекло его досрочное прекращение, например, в результате расторжения договора в судебном порядке или одностороннего отказа другой стороны от исполнения обязательства. Следовательно, можно сделать вывод о том, что, если просрочка должника привела к досрочному прекращению договора, риски изменения цен на сопоставимые товары, работы или услуги возлагаются на этого должника.

В итоге, можно отметить, что в рамках гражданского права предусмотрены различные меры ответственности за нарушение обязательств по предпринимательскому договору. В зависимости от характера нарушения и его последствий для сторон договора, ответственность должника может как ужесточаться, так и уменьшаться. Однако, необходимо отметить, что при заключении предпринимательского договора необходимо проявлять должную осмотрительность и предвидеть возможные риски и проблемы, связанные с исполнением данного договора.

Таким образом, ответственность за нарушение предпринимательского договора – это неотъемлемая часть гражданско-правовых отношений, которая может иметь серьезные последствия для сторон договора. Поэтому, при заключении договора необходимо соблюдать все требования гражданского законодательства и проявлять должную осмотрительность, чтобы избежать возможных нарушений и связанных с ними проблем.

2.3 Проблемные вопросы исполнения предпринимательского договора

Гражданские правоотношения, содержание которых составляют соответствующие права и обязанности, реализуются посредством возникновения, изменения и прекращения. Такое движение правовых отношений в юридической науке называется их трансформацией или модификацией. Его основаниями выступают прежде всего материальные потребности, а также удовлетворение иных экономических интересов, направленных на получение соответствующих материальных выгод[1].

Предпринимательские договоры и сделки являются преобладающими основаниями возникновения гражданских прав и обязанностей, выполняют важную роль в регулировании экономических отношений. Такие договоры и сделки заключаются между юридическими и/или физическими лицами и определяют права и обязанности сторон, а также условия исполнения обязательств.

В зависимости от содержания договора или сделки они могут иметь различные виды: купля-продажа, аренда, займ, дарение, подряд, комиссия и т.д. Каждый из этих видов имеет свои особенности и требует соблюдения определенных правил.

Правильно составленный и заключенный предпринимательский договор или сделка не только обеспечивает защиту интересов сторон, но и способствует развитию бизнеса и повышению эффективности его функционирования. Однако, нарушение условий договора может привести к возникновению споров и судебных разбирательств, что может повлечь за собой серьезные негативные последствия для сторон.

Особую актуальность вопрос гражданско-правовой ответственности за неисполнение обязательства из договора купли-продажи получает сейчас в условиях карантинного режима, сопровождающегося закрытием магазинов, торговых офисов, предприятий, приостановлением осуществления предпринимательской деятельности. Все это сопряжено с высокими рисками

[1] Сафаралиев Ф.М.о. Проблемы правоприменения при исполнении отдельных предпринимательских договоров // Российское право: образование, практика, наука. – 2020. – № 5. – С. 9.

неисполнения обязательств, а, следовательно, и с наступлением ответственности.

В юридической литературе дискуссионным является вопрос о моменте заключения отдельных договоров купли-продажи, например, автотранспортного средства и возникновении у покупателя права собственности на него. Возникает ли оно с момента заключения договора купли-продажи или после осуществления государственной регистрации? Согласимся с А. Балкаровым в том, что не всякая регистрация имущества является правопорождающим актом, точнее, правоустанавливающим[1].

Одним из самых распространенных нарушений прав покупателей по договору розничной купли-продажи является непредоставление информации об изготовителе (продавце) товара, о самом товаре. Нередко продавцы преднамеренно не доводят до сведения покупателя существенную информацию о товаре либо его производителе, чем фактически вводят покупателя в заблуждение. В последнее время законодатель стал уделять более пристальное внимание данному вопросу.

В частности, предлагается наносить различные маркировки на продовольственные товары с целью их идентификации.

Полагаем, что дополнительной проработки требует также вопрос, связанный с регламентированием размера шрифта ин- формации, которая в обязательном порядке должна доводиться до покупателя до момента заключения договора. Часто информация, размещенная на этикете товара, выполнена шрифтом, затрудняющим ее чтение, что фактически означает ее неразмещение. При этом информация, которая с точки зрения маркетинга привлекает покупателей, напротив, выполняется красивым и крупным шрифтом.

В связи с этим считаем необходимым дополнить ст. 10 Закона о защите прав потребителей частью 4, которая бы возлагала на продавцов (изготовителей) обязанность по доведению до сведения покупателя

[1] Балкаров А. Момент возникновения права // ЭЖ-Юрист. – 2013. – № 15. – С. 10.

информации о товаре, выполненной шрифтом, доступным для прочтения покупателем.

До покупки покупатель имеет возможность ознакомиться с товаром в месте его продажи либо узнать о нем из рекламы, на официальном сайте продавца или же из других источников. Проблема заключается в том, что не во всех случаях информацию можно квалифицировать как оферту[1]. На практике нередкими являются случаи, когда покупатель, посетив интернет-сайт или магазин и заказав товар определенной марки и комплектации, в конечном счете получает иной товар, отличный от выставочного образца (не того цвета, комплектации и т. п.). В описанной ситуации доказать факт обмана или введения покупателей в заблуждение практически невозможно.

В итоге покупатели вынуждены порой приобретать товар, отличный от выставочного образца. Продавцы нашли лазейку: в рекламном сообщении указывают, что оно не является публичной офертой. В связи с этим целесообразно было бы из ст. 437 ГК РФ исключить примечание «если иное прямо не указано в предложении».

Ряд продавцов пытается завуалировать правоотношения, возникающие с покупателем по договору розничной купли-продажи, именуя его «договором заказа», «договором поставки» и т.д., полагая, что это освобождает продавца от соблюдения требований законодательства о защите прав потребителей.

Данная точка зрения является ложной, поскольку при квалификации такого договора будут приниматься во внимание не его наименование, а его содержание и обязательства сторон.

Одними из самых распространенных предпринимательских договоров следует назвать посреднические договоры (комиссии, поручения, агентирования).

Договоры поручения, комиссии, агентирования обладают как схожими признаками, так и отличительными, позволяющими выделить их в качестве

[1] Костоусова А.Е. Особенности защиты прав потребителей // Молодой ученый. – 2020. – № 5 (295). – С. 205.

самостоятельных гражданско-правовых договоров. Объединяющим признаком данных договорных конструкций является выполнение в рамках возникающих правоотношений посреднических услуг.

Различия между договорами комиссии, поручения и агентирования носят наиболее принципиальный характер, например, в части предмета, содержания, субъектного состава договоров, возложения ответственности на стороны договора и т.д.

Предмет договора поручения более широкий и включает в себя не только сделки, но и осуществление иных юридических действий, например, представительство в суде, взыскание задолженностей и т.д. Если договоры комиссии и агентирования всегда предполагают возмездный характер правоотношений, то применительно к договору поручения возможны разные варианты: в случае, когда это предусмотрено законом или соглашением, он может быть возмездным, например, в связи с осуществлением предпринимательской деятельности (п. 1 ст. 972 ГК РФ).

В иных случаях предполагается, что договор поручения является безвозмездным. Имеются между ними различия и в порядке заключения и оформления договора. В отличие от договора комиссии и агентского договора, при заключении договора поручения необходимо оформление доверенности, уполномочивающей поверенного на совершение определенных действий (п. 1 ст. 975 ГК РФ).

Договоры комиссии, поручения и агентирования имеют отличительные особенности и в части субъектного состава. Первое из них заключается в разном именовании сторон. Так, сторонами агентского договора выступают агент и принципал, договора поручения – поверенный и доверитель, договора комиссии – комитент и комиссионер. В отличие от правоотношений, возникающих в связи с исполнением договора комиссии, правоотношения сторон договора поручения носят доверительный, фидуциарный характер.

Исследователи высказывают критические замечания о правовом регулировании договора агентирования. Например, К.С. Попова считает

правовую конструкцию этого договора неудачной, поскольку он фактически распадается на две договорные составляющие – поручение и комиссию, в то время как о самостоятельном характере агентирования говорить не приходится[1].

Многие авторы даже указывают на необходимость исключения агентского договора из системы гражданско-правовых договоров[2]. Позволим себе не согласиться с данной позицией, поскольку правовая конструкция агентского договора уже давно доказала свою востребованность. В отношениях с третьими лицами стороны вправе использовать любую модель: как поручения, так и комиссии, либо их совокупность.

В отличие от поручения и комиссии, договор агентирования имеет длящийся характер, что наделяет его явными преимуществами.

Можно выделить перечень основных конституирующих признаков агентского договора, которые остались без должного внимания отечественного законодателя:

- посреднический характер действий агента;
- самостоятельное выполнение агентом поручения принципала;
- совершение юридических и иных посреднических действий в интересах принципала.

На основании изложенного можно сформулировать следующее определение агентского договора: Агентский договор – это соглашение между двумя сторонами, в котором одна из сторон (агент) обязуется выполнять от имени и за счет другой стороны (принципала) определенные действия по представлению интересов принципала на рынке или перед третьими лицами. Агентский договор может быть заключен как в письменной, так и в устной форме, и должен содержать условия, определяющие права и обязанности каждой стороны, порядок расчетов, условия расторжения и др.

---

[1] Попова К.С. Правовая природа агентского договора // Молодой ученый. – 2018. – № 15 (201). – С. 73.

[2] Анисимов А.Т. Правовая природа и особенности агентского договора // Правовое регулирование экономической деятельности. – 2022. – № 4. – С. 7.

Глава 49 ГК РФ не указывает, необходимо ли в подтверждение исполнения договора поручения составлять акты приема-передачи.

В судебной практике сложилось несколько подходов к решению этого вопроса. Действительно, глава 49 ГК РФ не содержит ясного указания на необходимость составления актов приема-передачи в качестве подтверждения исполнения договора поручения. Однако, судебная практика выработала несколько подходов к данному вопросу.

Некоторые суды признают акты приема-передачи обязательными и требуют их представления в качестве подтверждения факта исполнения договора поручения. Это связано с тем, что акт приема-передачи является одним из наиболее надежных способов фиксации факта выполнения работ или оказания услуг.

Другие суды не делают акты приема-передачи обязательными, если они не были предусмотрены в договоре поручения или если сам факт исполнения достаточно доказан иными способами (например, письменными отчетами или свидетельскими показаниями).

Таким образом, хотя законодательство не ясно регулирует данный вопрос, важно учитывать судебную практику и предусматривать условия о необходимости составления акта приема-передачи в договоре поручения, если это требуется.

В науке гражданского права обсуждается также вопрос, связанный с правомерностью включения в договор поручения условия, допускающего возможность одностороннего отказа от исполнения обязательств на основании ч. 2 ст. 450 ГК РФ. Согласно данной статье, если закон не установил иного порядка, то любая сторона вправе отказаться от исполнения обязательства, если другая сторона не исполнила свои обязательства по договору и не устранила соответствующие нарушения в разумный срок после получения письменного требования об исполнении.

Однако, многие специалисты считают, что условие об одностороннем отказе от исполнения обязательств может противоречить принципам

договорного права, а именно принципу добросовестности и справедливости. Также это условие может быть недостаточно конкретизировано и вызвать споры между сторонами. Поэтому рекомендуется включать в договор поручения условия, которые будут определять порядок расторжения договора в случае неисполнения обязательств, а также механизмы урегулирования возможных споров между сторонами.

Анализ действующего законодательства и теоретических концепций гражданского права позволяет прийти к выводу о возможности выделения в системе гражданско-правовых договоров отдельной разновидности предпринимательских договоров.

Предпринимательские договоры отличаются от других гражданско-правовых договоров тем, что они заключаются между юридическими или физическими лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность. Такие договоры имеют свои особенности, такие как наличие коммерческой составляющей, ориентация на получение прибыли, учет рисков и др.

Кроме того, некоторые виды предпринимательских договоров, например, договоры поставки, подряда, купли-продажи имеют специфические условия и требования, которые связаны с особенностями производственного, коммерческого или интеллектуального потенциала сторон.

Однако, следует обратить внимание на то, что понятие предпринимательских договоров не является юридически закрепленным. Также, при заключении и исполнении предпринимательских договоров важно учитывать не только особенности таких договоров, но и общие принципы гражданского права, которые регулируют отношения между сторонами.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что исполнение предпринимательского договора является актуальной проблемой для современного бизнеса. Одним из главных факторов успешного бизнеса

является выполнение обязательств по договорам в полном объеме и в соответствии с условиями, оговоренными сторонами.

Однако, на пути к исполнению договорных обязательств могут возникать различные препятствия, такие как неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, изменение экономических условий и др. В связи с этим, осуществление контроля за исполнением договорных обязательств и управление рисками являются ключевым элементом успешного предпринимательства.

В процессе исследования были выявлены основные проблемы, связанные с исполнением предпринимательских договоров: неоднозначность и неполнота условий договора, отсутствие участия третьих лиц в процессе исполнения, необходимость соблюдения формальностей при исполнении договора и др.

Для решения данных проблем рекомендуется использовать современные методы управления контрактами, такие как контроль за исполнением договорных обязательств, мониторинг изменения экономических условий, использование альтернативных способов разрешения споров.

Таким образом, осуществление контроля за исполнением предпринимательских договоров и управление рисками являются неотъемлемой частью бизнес-процессов в современном мире. Решение проблем, связанных с исполнением обязательств по договорам, позволит повысить эффективность бизнеса и улучшить условия взаимодействия между сторонами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении сформулируем основные выводы, сделанные по результатам исследования.

В России существует широкий спектр отраслей права, включая предпринимательское право, которое отличается тем, что оно включает в себя признаки, характерные для многих других областей, которые применяются для урегулирования различных аспектов коммерческих отношений.

Понятие "предпринимательский договор" имеет много определений, которые связаны с разными точками зрения на это явление.

Гражданский кодекс Российской Федерации и специальное законодательство не упоминают о «предпринимательском договоре» как отдельном виде гражданско-правового договора. Это значит, что сам по себе «предпринимательский договор» не может быть рассматриваем как отдельный вид гражданско-правового договора, а его понятие должно определяться через другие содержательные характеристики.

Таким образом, понятие "предпринимательский договор" следует определить как общую правовую конструкцию отдельных обязательств, которая включает особенности правового регулирования поведения сторон, участвующих в соглашении (из которого возникло обязательство), в связи с их предпринимательской деятельностью. Положения, касающиеся "предпринимательских договоров", также применяются в случае, если одной из сторон обязательства выступает некоммерческая организация, занимающаяся прибыльной деятельностью.

Особенность правового регулирования предпринимательских договоров заключается в том, что они регламентируются как частные договоры, то есть заключение и исполнение таких договоров регулируется в первую очередь договорными условиями, соглашением сторон.

Другими словами, предпринимательский договор относится к общей правовой конструкции отдельных видов договоров. Хотя договор купли-продажи может быть заключен между физическими лицами, он приобретает свои особенности, когда его сторонами становятся субъекты предпринимательской деятельности.

Основные характеристики предпринимательского договора могут быть определены следующим образом:

1. Коммерческая составляющая - предпринимательский договор заключается с целью получения прибыли или в связи с осуществлением предпринимательской деятельности.
2. Гибкость условий - предпринимательский договор позволяет сторонам устанавливать условия, наиболее соответствующие их интересам. При этом договор может содержать как стандартные условия, так и индивидуальные, зависящие от конкретной ситуации.
3. Учет рисков – предпринимательский договор учитывает возможность рисков и изменений экономических условий, что помогает защитить стороны от нежелательных последствий.
4. Обязательность исполнения - предпринимательский договор является обязательным для сторон и подлежит исполнению в полном объеме.
5. Специфические условия - некоторые виды предпринимательских договоров, например, договоры поставки или подряда, имеют свои специфические условия и требования.
6. Ориентация на долгосрочное взаимодействие - предпринимательский договор может предусматривать долгосрочные отношения между сторонами, что обеспечивает возможность дальнейшего сотрудничества и развития бизнеса.

Таким образом, предпринимательский договор имеет свои особенности, которые отличают его от других гражданско-правовых договоров. При заключении такого договора необходимо учитывать все особенности конкретной ситуации и создавать условия, соответствующие

интересам всех сторон.

Исходя из содержания предпринимательской деятельности выделяют договоры: предпринимательские договоры по продаже (реализации) товаров (договор купли-продажи, поставка, поставка товаров для государственных и муниципальных нужд, контрактация, энергоснабжение, продажи предприятия), передаче имущества в пользование (аренда, аренда предприятия, лизинг), выполнению (производству) работ, оказанию услуг (подряд, возмездное оказание услуг, строительный подряд, коммерческое представительство, комиссии, агентирования, дистрибьюторский, дилерский договор, франчайзинга и пр.) и др.

Исполнение гражданско-правовых договоров, осложненных конструкцией «предпринимательского договора» содержит в себе особый механизм реализации обязательственных правоотношений. Такие договоры имеют свои специфические условия и требования, а также коммерческую составляющую, что может привести к риску неправильного исполнения договорных обязательств.

Одной из основных особенностей исполнения предпринимательских договоров является необходимость учета рисков и изменений экономических условий. Для этого могут применяться различные инструменты, например, введение условий о возможности корректировки цены или объема выполненных работ при изменении экономических условий.

В качестве гражданско-правовой договорной ответственности следует определять вид ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по гражданско-правовым договорам. В соответствии с гражданским законодательством РФ каждая сторона договора несет ответственность за свои действия и бездействия, нарушающие условия договора.

Особенности ответственности в «предпринимательских договорах» обусловлены сильным положением предпринимателя на рынке по отношению к гражданину-потребителю, профессиональностью

предпринимателя как активного участника рынка.

Выделяются такие формы ответственности за нарушение предпринимательского договора, как возмещение убытков, уплата неустойки и плата за пользование чужими денежными средствами.

Являясь наиболее оперативной формой имущественной ответственности, ответственность в форме неустойки (штрафа, пени) возникает сразу же после нарушения договорного обязательства в отличие от убытков, которые зачастую возникают (либо могут быть определены) лишь через определенное время после нарушения обязательства.

Отказ от принципа вины и наличия вреда как оснований ответственности предпринимателя обусловлен самостоятельностью участников рынка. Государство, установив свободу договора и отменив опеку над хозяйствующими субъектами, не играет главную роль в договорных отношениях. В свою очередь, свобода договора предполагает не только права участников (выбирать контрагентов, определять предмет обязательства), но и их обязанности.

Гражданское законодательство, как и все мировые правовые системы, направлено на защиту интересов участников гражданских отношений, обеспечение их равноправия и свободы в сфере предпринимательства. Это достигается путем установления общих принципов и правил, регулирующих гражданско-правовые отношения, а также установления ответственности за их нарушение.

Система гражданского права строится на основе принципов свободы договора, самостоятельности участников гражданских отношений, защиты имущественных прав и интересов, а также ответственности за нарушение закона. Главной задачей гражданского права является обеспечение достойных условий для деятельности физических и юридических лиц, которые могут свободно заключать договоры, определять условия их исполнения и защищать свои права в судебном порядке.

Правовая система гражданского права также охватывает специальные

области, такие как интеллектуальная собственность, обязательства, наследование, недвижимость и другие. Она формируется на основе регулярного анализа и учета изменений в экономической, социальной и политической сферах жизни общества, что позволяет ей быть актуальной и эффективной для решения задач, стоящих перед гражданским сообществом.

Выводы, полученные в результате исследования, могут быть учтены в дальнейшем анализе и изучении рассматриваемой тематики и иных связанных с ней проблем гражданского права. Полученные результаты также могут использоваться для совершенствования правоприменительной практики.

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) // Российская газета. – 2020. – № 144.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета. – 1996. – № 121.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Российская газета. – 1996. – № 309.

4. Воздушный кодекс Российской Федерации" от 19.03.1997 № 60-ФЗ (ред. от 29.12.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 21.05.2023) // Российская газета. – 1997. – № 132.

5. Федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ (ред. от 11.06.2021) "О естественных монополиях" // Российская газета. – 1996. – № 157.

6. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 14.07.2022) "О финансовой аренде (лизинге)" // Российская газета. – 1998. – № 149.

7. Федеральный закон от 10.01.2003 № 18-ФЗ (ред. от 28.02.2023) "Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации" // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 2. – Ст. 170.

8. Федеральный закон от 08.03.2015 № 42-ФЗ "О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации" // Российская газета. – 2015. – № 122.

9. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 29.12.2022) "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" // Российская газета. – 2015. – № 78.

10. Федеральный закон от 03.07.2016 № 315-ФЗ (ред. от 30.04.2021, с изм. от 18.04.2023) "О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" // Российская газета. – 2016. – № 190.

11. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 05.12.2022) "О защите прав потребителей" // Российская газета. – 1994. – № 176.

12. Пункт 5 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 23.03.2016 № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» // Российская газета. – 2016. – № 70.

13. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 (ред. от 22.06.2021) "О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств" // Российская газета. – 2015. – № 140.

14. Постановление Конституционного Суда РФ от 12.10.2015 № 25-П «По делу о проверке конституционности пункта 5 части 1 статьи 150 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина Д.А. Татарникова» // Собрание законодательства РФ. – 2015. – № 42. – Ст. 5857.

15. Постановление Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 16 "О свободе договора и ее пределах" // Российская газета. – 2014. – № 160.

16. Гражданский кодекс РСФСР (утв. ВС РСФСР 11.06.1964) (ред. от 26.11.2001, утратил силу с 01.01.2008) // Ведомости ВС РСФСР. – 1964. – № 24. – Ст. 407.

Учебная и научная литература

17. Абросимова, Е.А. Коммерческое право: учебник для вузов. 6-е изд., перераб. и доп. / Е.А. Абросимова. – М.: Юрайт, 2023. – 590 с.

18. Андреев, Ю.Н. Договор в гражданском праве России: сравнительно-правовое исследование: учебник. / Ю.Н. Андреев. – М.: Норма, 2022. – 272 с.

19. Анисимов, А.П. Гражданское право России. Общая часть: учебник для вузов. 5-е изд., перераб. и доп. / А.П. Анисимов. – М.: Юрайт, 2023. – 435 с.

20. Батычко, В.Т. Предпринимательское право. Конспект лекций. / В.Т. Батычко. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011. – 232 с.

21. Белова, Т.В. Предпринимательское право: учебник и практикум для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. / Т.В. Белова. – М.: Юрайт, 2023. – 492 с.

22. Васильева, В.В. Договор поставки. Юридические аспекты. / В.В. Васильева. – М.: ГроссМедиа Фер- лаг, 2019. – 342 с.

23. Демичев, А.А. Предпринимательское право. Учебник. / А.А. Демичев. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2023. – 478 с.

24. Козлова, Е.Б. Система договоров, направленных на создание объектов недвижимости. / Е.Б. Козлова. – М.: КОНТРАКТ, 2013. – 239 с.

25. Морозов, Г.Б. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования. 4-е изд., перераб. и доп. / Г.Б. Морозов. – М.: Юрайт, 2023. – 457 с.

26. Морозов, С.Ю. Предпринимательское право: учебник для вузов. / С.Ю. Морозов. – М.: Юрайт, 2023. – 569 с.

27. Пугинский, Б.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт, 2016. – 471 с.

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

29. Ручкина, Г.Ф. Предпринимательское право: учебник и практикум для вузов. / Г.Ф. Ручкина. – М.: Юрайт, 2023. – 401 с.

30. Ручкина, Г.Ф. Предпринимательское право. Правовое регулирование отдельных видов предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. / Г.Ф. Ручкина. – М.: Юрайт, 2023. – 553 с.

31. Цитович, П.П. Очерк основных понятий торгового права. / П.П.

Цитович. – Киев: 1886. – 248 с.

32. Шаблова, Е.Г. Актуальные проблемы гражданского и предпринимательского права: учебное пособие для вузов. / Е.Г. Шаблова. – М.: Юрайт, 2022. – 93 с.

33. Шершеневич, Г.Ф. Учебник русского гражданского права (по изданию 1907 года). / Г.Ф. Шершеневич. – М.: Фирма «СПАРК», 1995. – 556 с.

34. Шуклин, Б.С. Правовые и экономические основы лизинга. / Б.С. Щуклин. – М.: Гросс Медиа, 2019. – 336 с.

Публикации в научных журналах, сборниках и СМИ

35. Анисимов, А.Т. Правовая природа и особенности агентского договора / А.Т. Анисимов // Правовое регулирование экономической деятельности. – 2022. – № 4. – С. 6-13.

36. Бабаев, Н.Ф. Об основаниях формирования условия договора в предпринимательской деятельности / Н.Ф. Бабаев // Современный ученый. – 2017. – № 6. – С. 329-334.

37. Балкаров, А. Момент возникновения права /А. Балкаров // ЭЖ-Юрист. – 2013. – № 15. – С. 9−14.

38. Белов, В.А. Изменения и дополнения положений Гражданского кодекса РФ о перемене лиц в обязательстве (общий обзор и комментарий) / В.А. Белов // Закон. – 2019. – № 9. – С. 42-47.

39. Денисов, С.А. Некоторые общие вопросы о порядке заключения договоров / С.А. Денисов // Актуальные проблемы гражданского права. – 2018. – № 9. – С. 74-80.

40. Егоров, А.В. Заранее оцененные убытки VS неустойка: какую конструкцию признают суды / А.В. Егоров // Арбитражная практика: электронный журнал. – 2018. – № 3. – С. 12-15.

41. Ершов, О.Г. Предпринимательский договор в строительстве: о допустимости теоретической модели и основных направлений ее исследования / О.Г. Ершов // Вопросы современной юриспруденции: сб. ст.

по матер. VI междунар. науч. конф. Часть I. Новосибирск: СибАК. – 2011. – С.18-23.

42. Ершова, И.В., Тарасенко, О.А. Малое и среднее предпринимательство: трансформация российской системы кредитования и микрофинансирования / О.А. Тарасенко, И.В. Ершова // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2018. – № 1. – С. 102-108.

43. Илюшина, М.Н. Новеллы ГК России об ответственности в обязательственных отношениях лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность. / М.Н. Илюшина // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2016. – № 7. – С. 15-21.

44. Илюшина, М.Н. Особенности правовой природы обязательственных отношений с участием предпринимателей в свете концепции совершенствования гражданского законодательства / М.Н. Илюшина // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». – 2018. – № 3. – С. 12-19.

45. Колесникова К.О. Понятие и особенности предпринимательского договора на основе анализа законодательства Российской Федерации // Молодой ученый. – 2017. - № 7. – С. 356-360.

46. Костоусова, А.Е. Особенности защиты прав потребителей / А.Е. Колесникова // Молодой ученый. – 2020. – № 5 (295). – С. 205-208.

47. Куркина, Н.В. Особенности заключения и исполнения предпринимательского договора / Н.В. Куркина // Государственная служба и кадры. – 2021. – № 2. – С. 80-85.

48. Лампицкая, Ю.А., Федорова, Ю.А. Порядок исполнения денежных обязательств: анализ новых норм ГК РФ / Ю.А. Федорова, Ю.А. Лампицкая // Бухгалтерия и банки. – 2016. – № 8. – С. 56-74.

49. Левушкин, А.Н. Специальные договорные конструкции: рамочный, опционный и абонентский договоры / А.Н. Левушкин // Актуальные проблемы российского права. – 2018. – № 2. – С. 20-25.

50. Левушкин, А.Н. Организационные предпринимательские договоры в системе норм обязательственного права и судебной практике / А.Н. Левушкин // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2018. – № 8. – С. 31-35.

51. Левушкин, А.Н., Алборов, С.В. Правовая природа предпринимательских договоров и обязательств, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности / С.В. Алборов, А.Н. Левушкин // Lex russica. – 2021. – Т. 74. – № 2. – С. 29-39.

52. Петренко, М.А. Понятие и сущность предпринимательского договора / М.А. Петренко // Студенческий: электронный научный журнал. – 2017. - № 17 (17). – С. 34-37.

53. Попова, К.С. Правовая природа агентского договора / К.С. Попова // Молодой ученый. – 2018. – № 15 (201). – С. 72-75.

54. Попова, Е.А. Ответственность за нарушение предпринимательских договоров / Е.А. Попова // Научный электронный журнал "Меридиан". – 2020. – № 7 (41). – С. 1-5.

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

56. Фомина, М.Н. Понятие и отличительные черты предпринимательского договора / М.Н. Фомина // Научно-практический электронный журнал «Аллея Науки». – 2019. – № 10 (37). – С.12-18.

57. Шевченко, В.Г. Договоры в предпринимательской сфере: сущность и отраслевая принадлежность / В.Г. Шевченко // Теория и практика общественного развития. – 2018. – № 11. – С. 4-9.

58. Шепелёв, А.Н. Предпринимательские договоры и их язык / А.Н. Шепелёв // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 11 (045). – С. 309-312.

Источники на электронных носителях

59. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 15.12.2015 № 309-ЭС15- 10298 по делу № А50-17401/2014 – [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.vsrf.ru/stor_pdf_ec.php?id=1399900 (дата обращения: 10.05.2023).

60. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 09.08.2017 № 305-ЭС17-6982 по делу № А40-63383/15. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://legalacts.ru/sud/opredelenie-verkhovnogo-suda-rf-ot-09082017-n-305-es17-6982-po-delu-n-a40-6338315/ (дата обращения: 10.05.2023).

61. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 24.01.2017 года № Ф04-5961/2016 по делу № А46-13176/2015. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://sudact.ru/arbitral/doc/JpnirUr1JLlv/ (дата обращения: 10.05.2023).

62. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 20.03.2017 года № 09АП-7859/2017 по делу № А40-54729/16. – [Электронный ресурс] // Режим доступа:https://sudact.ru/arbitral/doc/X98w22meheZL/ (дата обращения: 10.05.2023).

63. Судебный департамент при Верховном Суде Российской Федерации. Данные судебной статистики. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.cdep.ru/index.php?id=79 (дата обращения: 10.05.2023).