

## **ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА В ТОРГОВОМ ОБОРОТЕ**

**Гришкян Грант Арменович**

магистрант, Российский государственный социальный университет, РФ, г. Москва

**Волкова Мария Александровна**

научный руководитель, канд. ист. наук, доцент, Российский государственный социальный университет, РФ, г. Москва

Актуальность темы обусловлена тем, что контракт играет доминирующую роль в современной торговле. Контракты используются для создания, перемещения и распределения материальных и нематериальных товаров в виде работ, услуг, передачи вещей, денег и т. Д. Широкое распространение контрактов на протяжении нескольких тысяч лет объясняется, в том числе, тем, что договор - это наиболее гибкая юридическая форма, которая может использоваться для множества принципиально социальных отношений.

Четкое и грамотное заключение договоров - главное условие их надлежащего исполнения. Именно на этапе подписания договоров закладываются предпосылки для успешной работы компании, увеличения прибыли и предотвращения убытков от невыполнения обязательств. Поэтому работа по заключению договоров требует постоянного и особого внимания.

Важным для организации товарооборота является юридическая обязанность стороны предварительного договора заключить основной договор по требованию контрагента (ст. 429 ГК РФ). Это положение также может быть использовано сторонами долгосрочных контрактов для принуждения подрядчиков к заключению отдельных (дополнительных) контрактов, если порядок разработки условий последних определен в долгосрочном контракте.

От государственных предприятий может потребоваться заключение договоров поставки для государственных нужд (ст. 527 ГК РФ).[1] Если продавец заключил с работодателем договор на поставку для государственных нужд, а заказчик направил поставщику уведомление о прикреплении к конкретному покупателю, поставщик также обязан заключить с этим покупателем договор поставки товаров для государственных нужд.

Требование обязательной письменной регистрации, конечно, замедляет процесс установления договорных отношений. В западной практике широко используется такой способ заключения договора, как принятие продавцом заказа покупателя к исполнению. Покупатель отправляет продавцу письменный заказ на товар, и продавец не обязан подтверждать установление договорных отношений. Ранее Положением о поставке продукции и товаров был предусмотрен такой способ заключения договора; В таком порядке в стране были заключены миллионы договоров. В новом Гражданском кодексе РФ этот способ не зафиксирован. Это явный просчет, который тормозит выполнение торговых операций и замедляет товарооборот.

Исключением являются договоры хранения и страхования. Согласно статье 887 Гражданского кодекса Российской Федерации, соблюдение простой письменной формы считается соблюдением, если хранитель выдает депоненту расписку, справку или иной документ, подписанный хранителем. В силу статьи 940 ГК РФ страховой полис, выданный страховщиком, и даже расписка, подписанная страховщиком, признаются заключенным договором.

Статья 438 Гражданского кодекса предусматривает особое признание договорных отношений, установленных, когда продавец получил предложение о заключении договора, вместо этого

он отправит заказанный товар. Все, что требуется, - это отправить товар полностью или частично в срок, установленный для ответа на предложение покупателя. Это правило предназначено для разрешения случайных ситуаций и не может рассматриваться как самостоятельный способ заключения договоров.[2, с. 33]

Порядок заключения договоров в самом общем виде закреплен в статьях 432-449 Гражданского кодекса Российской Федерации. Согласно этим правилам, заинтересованная сторона направляет другой стороне предложение о заключении договора. Предложение может быть адресовано конкретному человеку или неопределенному кругу лиц, но в этом случае оно должно содержать существенные условия договора. При отсутствии существенных условий такое обращение рассматривается не как предложение договора, а как коммерческая информация или реклама.

Предложение заключить договор связывает его подавшую сторону, накладывает определенную ответственность. Такая ответственность может состоять в обязательстве возместить убытки в случае отказа от собственного предложения, если другая сторона начала подготовку к заключению или исполнению контракта и понесла определенные расходы.[3, с.27]

Предложение контракта может быть сделано следующими основными способами:

1) отправка подготовленного проекта договора другой стороне. Положения о поставке продукции и товаров предусматривают отправку двух экземпляров проекта заинтересованным лицом. Гражданский кодекс РФ не регулирует этот вопрос. Практика показывает, что удобно и экономично отправлять два экземпляра проекта договора;

2) отправка письма или телеграммы с предложением договора. Оферта также может быть направлена в виде телетайпа, факса или электронного сообщения, если достоверно установлено, что документ исходит от стороны договора (ст. 434 ГК РФ). Таким образом, использование телефонных сообщений, факсов и электронных средств связи эквивалентно письменному контракту. Однако он менее надежен из-за возможности фальсификации или отказа от их отправки недобросовестными лицами. Поэтому закон требует проверки подлинности информации отправителя и предусматривает, как это можно сделать.

Пункт 2 статьи 160 Гражданского кодекса Российской Федерации устанавливает, что при использовании телефона, радио или электронных средств связи стороны должны предварительно предусмотреть возможность и порядок воспроизведения подписи уполномоченных представителей сторон в таком виде. документ. Это означает, что подрядчики ранее заключили письменное соглашение, в котором определяется соответствующий метод выполнения контракта и обозначение кода, подтверждающее, что подпись принадлежит уполномоченному лицу.

В практике товарных бирж широко используется обратная процедура, согласно которой стороны регистрируют устную сделку в системе электронного учета. При этом по правилам биржевой торговли они обязаны оформить такое соглашение в письменной форме не позднее следующего дня.[4, с. 60]

Если время для ответа не указано, в соответствии со статьей 441 Гражданского кодекса ответ должен быть предоставлен в течение обычно требуемого времени. Статья 445 Гражданского кодекса Российской Федерации может служить законодательной базой для определения продолжительности срока, который устанавливает 30-дневный срок для ответа на оферту, когда заключение договора является обязательным. Поэтому по аналогии вы можете придерживаться 30-дневного периода ожидания ответа, конечно, если в самом предложении не указан другой период.

Соглашение считается заключенным, если другая сторона вернула подписанную копию соглашения или отправила письмо, телеграмму, факс и т. Д., Подтверждающие принятие оферты. Таким образом, заключенным договором признается либо единый документ, подписанный сторонами, либо два документа: предложение и ответ. Эта процедура является обязательной даже тогда, когда стороны используют стандартизированные тексты

соглашения или заключают договор о присоединении, т.е. подписывают соглашение, разработанное по форме одной из сторон.

Судебная практика в рамках торговли признает допустимые отклонения от предложения, если предложение не запрещает соответствующие отклонения и Претендент не высказал свои возражения в разумный срок. Степень и процедура отступления от предложения варьируются в зависимости от законодательства разных стран.

В заключение следует сказать, что в торговле используется ряд других совершенно самостоятельных способов заключения контрактов. Необходимость законодательного закрепления и развития различных моделей установления договорных отношений, продиктованных потребностями коммерческой деятельности, предполагает их регулирование в специальном кодифицированном акте - Торговом кодексе Российской Федерации. Догматизм гражданского права препятствует развитию договорного механизма в интересах коммерции.

### **Список литературы:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.07.2020) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Организация коммерческой деятельности: Справочное пособие / Под общ. ред. С.Н. Виноградовой. - Минск: Высшая школа, 2004 С. 33.
3. Илюшина М.Н., Челышев М.Ю., Ситдикова Р.И. Коммерческое право: Учебное пособие/Под ред. Н.А. Барина. М., 2007. С. 27.
4. Коммерческое право: Учебное пособие/Под ред. проф. М.М. Рассолова. М., 2006. С. 60.