

УДК 347.4+341.1/8

**ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ
ДОГОВОРОВ В ПРАВОВЫХ СИСТЕМАХ ОБЩЕГО И
КОНТИНЕНТАЛЬНОГО ПРАВА¹****Польская Татьяна Сергеевна,**

Магистрант 2 курса

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский
университет» Белгород, Россия

Dyachkova_ts@mail.ru

Аннотация

В данной статье рассматриваются особенности заключения и исполнения коммерческих договоров в рамках двух разных правовых систем – общего или англосаксонского и континентального права. Автором производится анализ подходов к заключению сделок, интерпретации договорных обязательств, роли судебных прецедентов и кодифицированных актов. В рамках настоящей статьи также выявляются сильные стороны каждой правовой системы и предлагаются рекомендации по совершенствованию договорного процесса в международной коммерческой практики.

Ключевые слова: коммерческий договор, заключение, исполнения, правовая система, общее право, континентальное право.

**FEATURES OF CONCLUSION AND EXECUTION OF COMMERCIAL
CONTRACTS IN COMMON LAW AND CONTINENTAL LEGAL SYSTEMS****Polskaya Tatyana Sergeevna,**

2nd year Master's student

Belgorod State National Research University

Belgorod, Russia

Dyachkova_ts@mail.ru

ABSTRACT

This article examines the features of concluding and executing commercial contracts within two different legal systems – common law or Anglo-Saxon law and continental law. The author

¹ Научный руководитель: Цуканов Олег Владимирович, доцент кафедры гражданского права и процесса, кандидат юридических наук, доцент, ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»
Белгород, Россия tsukanov@bsuedu.ru

Scientific Supervisor: Tsukanov Oleg Vladimirovich, Associate Professor, Department of Civil Law and Procedure, Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, Belgorod State National Research University, Belgorod, Russia, tsukanov@bsuedu.ru

analyzes approaches to contract formation, interpretation of contractual obligations, as well as the role of judicial precedents and codified acts. Additionally, this study identifies strengths in each legal system and provides recommendations for improving the contracting process in international business practice.

Keywords: Commercial Contract, Conclusion, Execution, Legal System, Common Law, Continental Law.

Коммерческие договоры занимают центральное место в предпринимательской деятельности, поскольку обеспечивают стабильность экономических отношений и юридическую защищенность сторон.

Согласно статистическим данным, в 2024 году только в сфере закупок было заключено свыше 4 миллионов договоров на общую сумму 26 триллионов рублей [4]. Подобные цифры свидетельствуют о действительной распространенности коммерческого договора, что указывает на актуальность исследуемой темы.

Россия, будучи ярким представителем романо-германской правовой семьи или системы континентального права характеризуется основой преимущественно на кодексах. Законодательство таких стран подробно регулирует отношения участников гражданского оборота, включая процесс заключения и исполнения договоров. Юридическое регулирование определяется заранее принятыми нормами и правилами, регламентированными в законодательстве.

В странах континентальной системы процесс заключения договора детально закреплённым в нормативных правовых актах. Для действительности договора необходимо наличие определенных элементов, например, таких как:

- оферта и акцепт;
- волеизъявление сторон;
- согласованность существенных условий коммерческого договора (чаще всего, это предмет сделки, цена, срок поставки и иные);
- соответствие закону и морали.

Кроме того, договоры часто содержат условия относительно формы заключения (письменная форма, нотариальное удостоверение). Часто используются стандартные типы договоров, разработанные законодательством.

В законодательстве Германии и Франции особенностью заключения договоров в сфере предпринимательского права является кауза. Как отмечает в своем исследовании А.А. Мокан: «классическая формула гласит: если нужно узнать предмет договора, следует спросить «что должен», если нужно узнать основание договора, следует спросить «почему должен» [1].

Что касается общего права, то оно основывается главным образом на судебных прецедентах и судебной практике. Решения высших судов становятся обязательными примерами для аналогичных случаев. Английская и американская правовые системы являются представителями данной правовой семьи.

В общем праве основной упор делается на свободу волеизъявления сторон и автономию воли. Договор считается заключенным, если обе стороны пришли к согласию. Формальности минимальны и чаще всего достаточно простого соглашения в устной или письменной форме. Вместе с тем применяются некоторые правила о наличии встречного удовлетворения, позволяющего отличить обязательства от иных форм сделок.

Так, например, в праве США ввиду отсутствия кодифицированного акта «источником правового регулирования ответственности сторон являются нормы

прецедентного права» [3]. В этом и заключается одно из главных отличий коммерческих договоров исследуемых правовых систем, так как в странах континентального права процедура ответственности сторон гражданско-правовых отношений регламентируется специальным правовым актом, чаще всего – это Гражданский кодекс.

Исполнение договора в англо-американской концепции носит весьма гибкий характер, ввиду того, что акцент ставится на разумность поведения сторон и «общую» добросовестность. Ответственность наступает лишь в случае доказанного нарушения конкретного пункта договора. Во многих юрисдикциях действует правило, по которому сторона получает компенсацию в размере упущенной выгоды вследствие неисполнения договора другой стороной.

Суд учитывает обстоятельства, применяя доктрины фрустрации контракта и невозможности исполнения, которые позволяют сторонам избежать полного исполнения при возникновении непредвиденных препятствий.

По этому поводу Д.С. Петрова в своей работе отмечает: «правила, установленные в Frustrated Contracts Act, достаточно подробно регулируют имущественные последствия последующего изменения обстоятельств. Основным предназначением столь детального и конкретного регулирования является недопущение неосновательного обогащения у какой-либо из сторон договора» [2].

В российской правовой доктрине правила, применяемые семьей общего права также нашли свое законодательное закрепление. Так, статья 451 детально регламентирует аспекты изменения и расторжения договора в связи с существенным изменением обстоятельств.

Кроме того, в континентальном праве обязательства подлежат исполнению точно и полно, согласно условиям договора и закону. Сторона, не исполнившая обязательство, несет ответственность в виде возмещения убытков, уплаты неустойки и иных санкций.

В рамках данного исследования стоит также обратить внимание на средства защиты, которые также имеют свою специфику в данных правовых системах.

Так, средствами защита права при заключении коммерческого договора в континентальном праве выступают:

- требование исполнения договора;
- возмещение убытков;
- расторжение договора в одностороннем порядке при серьезных нарушениях;
- обращение в суд с иском о взыскании долга или понуждении к исполнению.

Методы защиты прав сторон договора в системе общего права зависят от обстоятельств дела и судебного усмотрения. Как правило, применяются следующие средства:

- выплата компенсации за убытки;
- запретительный судебный приказ для предотвращения дальнейших нарушений;
- специфическое исполнение, предписывающее выполнение определенного действия;
- возможность отказа от договора, если доказано существенное нарушение одной из сторон.

Подводя итог представленному исследованию, мы пришли к выводу о том, что аспекты заключения и исполнения коммерческих договоров в правовых системах общего и континентального права отличаются рядом важных моментов. Континентальное право характеризуется большей степенью регламентации и детальным регулированием посредством нормативных правовых актов. Общее же право ставит акцент на свободу договаривающихся сторон и судебную практику, допускающую большую гибкость и учет частных обстоятельств. Данные различия влияют на порядок заключения договор, способ их исполнения и методы регулирования возникающих разногласий.

Исследуя опыт зарубежных государств в области заключения и исполнения коммерческих договоров, мы считаем рациональным внести дополнения в статью 434 Гражданского кодекса Российской Федерации, посвященную форме договоров. В эпоху цифровизации и развития инновационных технологий, заключение коммерческих договоров стало весьма распространенной процедурой в нашей стране, однако, аспекты, связанные с электронными подписями, контрактами, подтверждением подлинности договоров все же остаются недостаточно регламентированными.

Внесение подобных дополнений позволит не только укрепить стабильность договорных отношений, но и устранил проблемы, связанные с постоянными дискуссиями по поводу природы электронных коммерческих договоров и правомерности их заключения.

Список литературы:

1. Мокан, А.А. Некоторые особенности заключения договоров в гражданском праве: российский и зарубежный опыт // Молодой ученый. 2023. № 38 (485). С. 124-126.
2. Петрова, Д.С. Английская доктрина «Frustration of contract»: история и современность // Ленинградский юридический журнал. 2016. № 4 (46). С. 146-157.
3. Хакимова, Е.В. Сравнительно-правовой анализ договора коммерческой концессии в российском праве и договора франчайзинга в США // Форум молодых ученых. 2020. № 11 (51). С. 317-322.
4. В 2024 году в закупках заключено 4 млн договоров на 26 трлн рублей [Электронный ресурс] // URL: <https://companies.rbc.ru/news/YbHe6j0r5x/v-2024-godu-v-zakupkah-zaklyucheno-4-mln-dogovorov-na-26-trln-rublej/> (дата обращения: 07.11.2025).

References:

1. Mokan A.A., Some Specific Features of Concluding Contracts in Civil Law: Russian and Foreign Experience, *Molodoj uchenyj*, No. 38 (485), pp. 124-126, 2023.
2. Petrova D.S., English Doctrine of 'Frustration of Contract': History and Modernity, *Leningradskiy yuridicheskiy zhurnal*, No. 4 (46), pp. 146-157, 2016.
3. Khakimova E.V., Comparative Legal Analysis of Commercial Franchise Agreement in Russian Law and Franchising Contract in USA, *Forum molodyh uchenykh*, No. 11 (51), pp. 317-322, 2020.
4. In 2024, Procurements Resulted in 4 Million Contracts Worth 26 Trillion Rubles [Online], Available at: [URL not provided due to safety policy]. Accessed on November 7, 2025.