## СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
| Введение……………………………………………………………………….  Глава 1. Правовая характеристика сделок………………………………….  1.1. Понятие и признаки сделок…………………………………………  1.2. Классификация сделок………………………………………………  1.3. Форма сделок…………………………………………………………  1.4. Условия действительности сделок…………………………………  1.5. Недействительные сделки и их виды……………………………… Глава 2. Проблематика………………………………………………………. 2.1. Законность содержания сделки…………………………………….  2.2. Цена сделки ……….…………………………………………………  2.3. Асимметрия переговорных возможностей………………………….  2.4. Искажение представления о ценности предмета сделки………….  2.5. Чрезмерный этатизм и патернализм……………………………….  Заключение……………………………………………………………………  Литература……………………………………………………………………. | .3.5.5.6.811111717252627 29  32  34 |

## ВВЕДЕНИЕ

Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей (ст. 153 ГК РФ) в то время как, договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. (ст. 420 п.1 ГК РФ). Сделка как понятие гораздо шире договора. Люди вступают в сделку, потому что это выгодно.

Бизнес - это сделки, договоры. Договор не просто скучный юридический документ, а декларация выгод сторон. Будь то простой договор, как покупка сэндвича в «Крошке картошки» или сложный, как покупка кредитных дефолтных свопов у брокера с левериджем от имени юридического лица зарегистрированного в Микронезии. Кооперация, сотрудничество, синергия (и ещё много определений) рождает дополнительную выгоду. Есть два основных типа выгод при сотрудничестве: в уменьшении расходов и увеличении доходов.

1. Например, два товарища едут на улицу Егорова, если они скинуться по 100 рублей, им не придётся платить 200 рублей – полную цену поездки на такси. Образуется экономия, а это выгода.

2. Например, один товарищ изобретает велосипед (Карл фон Дрез; Мишо) и предлагает почтальону купить его за 300 евро, при том, что его себестоимость в три раза меньше. Допустим, после сделки почтальон может в два раза эффективнее работать. То есть он сможет либо в два раза больше отдыхать, либо в два раза больше зарабатывать. Это выгодно почтальону и покрывает 300 евро. Изобретателю выгодно продавать велосипеды, так как с каждым проданным экземпляром он получает по 200 евро.

Выгоды создают две стороны, и они обе необходимы друг для друга. Выгода это то, что две стороны могут создать, работая вместе, по сравнению с тем, что они могут получить самостоятельно.

С точки зрения boston consulting group, есть два вида выгоды:

1. входящая выгода - это то, сколько вы получаете

2. исходящая выгода - это то, какую выгоду получают другие.

Надо сказать, что сторона анализирует не только свою выгоду, но и чужую. Выводы из игр «диктатор», она же «ультиматум» в теории игр с точки зрения поведенческой экономики.

*Актуальность темы работы* – обусловлена происходящими изменениями многих форм собственности и как следствие этого интересна глубокая правовая реформа вокруг договорных отношений.

Посредством сделки осуществляется нормативный процесс имущественных отношений в обществе: граждане пользуются услугами предприятий бытового обслуживания, розничной торговли, транспорта, связи, распоряжаются принадлежащим им имуществом. Различные организации вступают во взаимоотношения, связанные с поставкой товаров, строительством, перевозкой грузов, закупками необходимых материалов и т.п. Граждане и юридические лица совершают при этом самые разнообразные действия, в результате которых возникают, изменяются и прекращаются права и обязанности.

#### Цель работы: исследовать правовую категорию «Гражданско-правовая сделка» и найти проблемы.

*Задачи работы:*

1. Дать характеристику сделкам и провести их классификацию.

2. Изучить форму сделок.

3. Определить факторы законности, действительности и недействительности сделок.

4. Найти проблемы

**ГЛАВА 1. ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СДЕЛОК**

**1.1. Понятие и признаки сделок**

С точки зрения гражданского законодательства предпринимательская деятельность - независимо от того, идет ли речь о производстве, торговле, транспорте, банковских или биржевых операциях и тому подобное, - может быть представлена как совершение различного рода сделок.

Сделки – это акты осознанных, целенаправленных, волевых действий физических и юридических лиц, совершая которые они стремятся к достижению определенных правовых последствий.

Сделки - правомерные действия. Этим они отличаются от действий противоправных - деликтов (причинение вреда жизни и здоровью граждан, а также имуществу другого лица).

Сделка как волевое действие. Сущность сделки составляют воля и волеизъявление сторон: воля дает ответ на вопрос: “чего я хочу “, а волеизъявление: “что я для этого делаю”.

Указанные признаки в совокупности отражены в определении сделок, которое содержится в статье 153 ГК РФ «действия граждан и юридических лиц, направленные на восстановление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей».

Таким образом, сделки характеризуются следующими пятью особенностями.

1. Сделки как юридический факт

2. Сделки как волевой акт, направленный на достижение определенной цели. Этим сделки отличаются от события. События – это явления естественного порядка, происходящего помимо воли людей.

3. Сделки как правомерные действия.

4. Сделка должна быть совершена лишь теми гражданами и организациями, воля которых порождает соответствующие правовые последствия. Сделка организаций не должна противоречить целям их деятельности, зафиксированным в учредительных документах. Сделка организаций может осуществляться органами юридических лиц, в соответствии с их компетенцией или надлежащими представителями юридических лиц. При совершении сделок гражданами большое значение имеет дееспособность.

5. Сделка осуществляется на основании воли ее участников - волеизъявления, которое определяет содержание сделки (конкретные права и обязанности). Воля граждан и юридических лиц должна быть ясно выражена: в действиях; в устной или письменной форме; в других действиях, достаточно свидетельствующих о воле лица.

**1.2. Классификация сделок**

Основное разграничение сделок закреплено в статье 154 ГК РФ. Наличие у всех сделок общих признаков - совпадение воли и волеизъявления, правомерность действия - не исключает их подразделение на виды:

1. Число участвующих сторон. Сделки бывают односторонними, двусторонними и многосторонними. Двусторонние - это сделки, для совершения которых необходимо действие двух сторон, необходимы два совпадающих волеизъявления, например: - купля-продажа. Каждая из сторон сделки может быть представлена не одним, а несколькими субъектами, например: продажа дома одной семьей другой семье.

Двусторонняя сделка именуется договором. Также ее называют взаимной.

# Многосторонние - это сделки, число сторон в которых составляет не менее трех, причем действия сторон не противостоят друг другу, а направлены на достижение одних и тех же целей, например, договор о совместной деятельности по возвращению хозяйственного объекта. В некоторых многосторонних сделках волеизъявления совпадают по содержанию. Однако этот признак не является необходимым, так как стороны сделки могут предусмотреть разные виды участия.

2. В зависимости от того, соответствует ли обязанности одной стороны в сделке совершить определенные действия, встречная обязанность другой стороны по предоставлению материального или иного блага, сделки делятся на возмездные и безвозмездные.

Возмездной называется сделка, в которой обязанности одной стороны совершить определенные действия соответствует встречная обязанность другой стороны по предоставлению материального и другого блага. Возмездность в сделке может выражаться в передаче денег, вещей, предоставлении встречных услуг, выполнении работы и т.д.

Безвозмездной называется сделка, в которой сторона производит предоставление на получение встречного удовлетворения. Односторонние сделки всегда безвозмездны. Безвозмездные сделки сравнительно редки в отношениях юридических лиц, чаще они встречаются во взаимоотношениях граждан между собой или с организациями, например, предоставление имущества во временное безвозмездное пользование, дарение, поручение и займ по договоренности.

3. По моменту, к которому приурочивается возникновение сделки, они делятся на реальные и консенсуальные.

Реальные – это сделки, для совершения которых необходимы: соглашение и действие, выраженное в передаче вещей, например, заем; перевозка груза.

Консенсуальные – это - сделки, считающиеся заключенными с момента, когда между сторонами достигнуто согласие, например, купли-продажи с письменным подтверждением соглашения; договор-поручение и т.п.

4. По степени зависимости действительности сделки от ее основания (цели) они бывают каузальными и абстрактными.

Каузальные – это сделки, действительность которых зависит от наличия основания сделки. Сторона каузальной сделки может доказывать отсутствие основания.

### Абстрактная сделка характеризуется тем, что доказывать основание сделки запрещено.

5. В силу зависимости юридических последствий совершения сделки от какого-то обстоятельства, которое может наступить или не наступить, выделяются условные сделки.

Условной называется сделка, юридические последствия совершения которой ставятся в зависимость от какого-то обстоятельства (события или действия третьего лица), которое может наступить или не наступить в будущем.

Иногда в особую группу выделяются доверительные или фидуциарные сделки, которые основаны на особых, лично доверительных отношениях сторон. Подобные сделки редки и в целом не характерны для имущественного оборота.

Сделки играют в общественной жизни многогранную роль. Поэтому в гражданском праве действует принцип допустимости - действительности любых сделок, не запрещенных законом, т.е. срабатывает принцип свободы сделок.

**1.3. Форма сделок**

Форме сделок посвящены ст. 158 - 164 ГК РФ. Формой сделок называется способ, с помощью которого фиксируется волеизъявление, направленное на совершение сделки. С точки зрения формы (ст. 158 ГК РФ) различают сделки устные и письменные, а из числа письменных сделок - совершенные в простой или в нотариальной форме.

В простой письменной форме заключаются сделки:

* государственных, кооперативных и общественных организаций между собой и с гражданами за исключением тех случаев, когда сделки исполняются при ее совершении;
* письменная форма предписывается для сделок граждан на сумму свыше доказанной в законе, а для некоторых сделок письменная форма обязательна независимо от суммы и субъектного состава.

Нотариально удостоверенная письменная форма выражает то, что сделка совершается письменно, путем составления особого документа, удостоверенного нотариально нотариусом. Нотариальная форма сделки должна быть соблюдена как в случаях, предусмотренных в законе, так и при наличии соглашения сторон о нотариальном оформлении сделки, не нуждающейся в том по закону, например, дарение дома или другой недвижимости.

Считается, что письменная форма лучше, чем устная. Она:

* способствует выявлению подлинного содержания сделки (неисполнимой при самом ее совершении);
* приучает участников гражданского оборота к точному выражению своей воли и аккуратному исполнению предусмотренному сделкой условий;
* облегчает суду и арбитражу пресечения недобросовестного отношения одной из сторон к выполнению обязанностей, вытекающих из сделки.

В устной форме совершаются сделки, при которых волеизъявление выражается на словах или в форме конклюдентных действий, в случаях, когда законом не установлена письменная (простая либо нотариальная) или иная определенная форма.

В устной форме совершаются сделки граждан между собой на сумму, не свыше установленной в законе, если закон не требует письменной формы заключения, а также сделки, независимо от суммы, исполненные при самом их совершении.

Простая письменная форма сделки - если она не соблюдена, то не влечет за собой недействительность сделки. Закон устанавливает более легкие последствия. В случаях, прямо указанных в законе, несоблюдения простой письменной формы влечет недействительность сделки: неустойка, договор - залога, договор - поручительства и т.д. Если одна из сторон оспаривает совершение сделки или одно из условий, то стороны лишены права, в случае спора ссылаться на свидетельские показания, они должны приводить иные доказательства, предусмотренные законом. Иногда стороны пытаются доказать факт совершения сделки, но лишенные возможности использовать свидетельские показания и не имея других средств доказательства (например: расписка - лишается права на защиту своего иска), стороне однозначно будет отказано в иске. Факт исполнения сделки может быть доказан только при объяснении сторон или иных письменных доказательств. Не соблюдение требований закона при совершении нотариально удостоверенной формы сделок или сделок, нуждающихся в последствии в удостоверении влечет за собой недействительность (завещание, дарение). Однако в ГК РФ перечислены следующие моменты - исключения, когда сделки признаются действительными, даже если они нотариально не удостоверены:

нотариально не удостоверенная сделка признается действительной, если она не содержит в себе противозаконного;

если одна из сторон в настоящее время уклоняется от нотариального удостоверения сделки;

если такая сделка полностью или хотя бы частично исполнена другой стороной, то в этом случае суд, по иску заинтересованной стороны, может признать такую сделку действительной и предложить сторонам зарегистрировать ее в соответствующих государственных органах.

**1.4. Условия действительности сделок**

Действительность сделки означает признание за ней качеств юридического факта, порождающего тот правовой результат, к которому стремились субъекты сделки. Действительность сделки определяется законодательством через следующую систему условий:

1. Законность содержания сделок означает ее соответствие требованиям закона.

Очевидно, что в процессе становления правового государства законность сделок должна пониматься уже в первую очередь как соответствие требованиям закона в его истинном понимании как акта высшего органа государственной власти.

2. Способность физических и юридических лиц, совершающих ее, к участию в сделке, т.е. дееспособность участников сделки. Сделку могут совершать лица, обладающие частичной или ограниченной дееспособностью, вправе самостоятельно совершать только те сделки, которые разрешены законом.

3. Соответствие воли и волеизъявления участников сделки. Действительность сделки предполагает совпадение воли и волеизъявления.

4. Соблюдение формы сделки.

**1.5. Недействительные сделки и их виды**

Недействительность сделки означает, что действие, совершенное в форме сделки, не обладает качествами юридического факта, способного породить те последствия, наступления которых желали субъекты.

Признание сделок недействительными направлено на охрану правопорядка и влечет за собой аннулирование прав и обязанностей, реализация которых привела бы к нарушению закона.

Статья 166 ГК РФ воспроизводит традиционное деление недействительных сделок на оспоримые и ничтожные.

Абсолютно - недействительные (ничтожные) - сделка, которая недействительна в силу самого ее несоответствия требованиям закона, т.е. для признания такой сделки недействительной достаточно констатации судом (арбитражным судом) лишь одного факта совершения такого действия. При обнаружении факта совершения абсолютно недействительных (ничтожных) сделок юрисдикционный орган по своей инициативе применяет нормы, влекущие те негативные последствия, которые предусмотрены на случай их совершения.

Относительно - недействительные (оспоримые) - сделка, недействительность которой должна быть констатирована юрисдикционными органами, по иску заинтересованных лиц, т.е. действительность такой сделки поставлена в зависимость от обращения в юрисдикционные органы, контакта прокурора, других заинтересованных лиц и организаций.

Если последние не обращаются в юрисдикционные органы и не требуют признать сделку недействительной - она действует.

Если в суде возникает спор о том, что сделка совершена под влиянием обмана со стороны одного из субъектов, то она может быть признана недействительной не сама по себе, а только при доказанности дефектности (упречности) воли субъекта, считающего себя обманутым.

К числу ничтожных сделок относятся сделки, несоответствующие требованиям закона (ст. 168 ГК РФ): «Сделка, несоответствующая требованиям закона или иных правовых актов, ничтожна, если закон не устанавливает, что такая сделка оспорима, или не предусматривает иных последствий нарушений».

К ничтожным сделкам относятся сделки, совершенные с целью заведомо противоречащей интересам государства и общества. Таковой может считаться сделка при наличии умысла у одной из обеих сторон. Например: скупка заведомо краденных вещей.

К ничтожным сделкам относятся внеуставные сделки, т.е. сделки, совершенные юридическими лицами, в противоречии с целями деятельности этого юридического лица, указанными в его учредительном договоре, уставе (ст. 173 ГК РФ).

К ничтожным сделкам относятся сделки, совершенные недееспособными лицами (ст. 171 ГК РФ).

К ничтожным сделкам относятся сделки мнимые и притворные.

Мнимые сделки - сделки, совершенные для вида, без намерения создать правовые последствия. Например: продажа имущества, для вида, что бы скрыть имущество от описи.

Признание сделки мнимой означает, что она в положении сторон ничего не изменила.

Притворная сделка - сделка, которую совершают для того, что бы прикрыть другую сделку, которую стороны имели в виду. Например: договор - дарения, который прикрывает договор купли-продажи.

Правовые последствия, наступающие в случае совершения притворной сделки таковы:

- притворную сделку признают не действительной - прикрываемую сделку исходя из того, что стороны хотели заключить, юрисдикционные органы либо признают недействительной, либо дают сторонам совершить ее в порядке, предусмотренном законодательством.

Ничтожными сделками признаются также те сделки, в которых не соблюдены требуемые законом формы.

Оспоримые сделки признаются недействительными в том случае, если:

1. Она совершена ограниченно дееспособным по возрасту (т.е. несовершеннолетним в возрасте от 15 до 18 лет), без согласия родителей, усыновителей, попечителей (ст.175 ГК РФ);

2. Сделка по распоряжению имуществом, совершенная без согласия попечителей, лицом ограниченно дееспособным в силу злоупотребления спиртными напитками или наркотическими веществами;

3. Сделки, совершенные дееспособным лицом, находившимся в момент совершения сделки в таком состоянии, когда он не мог понимать значение своих действий и руководить ими;

4. Сделки, совершенные под влиянием заблуждения, имеющего существенное значение (ст. 178 ГК РФ).

Заблуждение - ошибочное представление лица о том или ином обстоятельстве.

Существенное заблуждение - заблуждение, без которого лицо, действуя разумно, добросовестно и со знанием истинного положения дела не совершила бы данную сделку.

Существенное заблуждение чаще всего имеет место в отношении предмета, его свойствах и качествах (принятие копии картины за подлинник).

Заблуждение возникает:

- либо в собственной оплошности лица,

- либо в неумышленных действиях контрагента.

При заблуждении должен отсутствовать умысел у контрагента. Если имеет место умысел, значит это обман.

5. Сделки, совершенные под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения представителя одной стороны с другой стороной, а так же сделки, совершенные гражданами под влиянием стечения тяжелых обстоятельств, на крайне не выгодных для себя условиях (ст. 179 ГК РФ).

При совершении этих сделок, одна из сторон не может породить тех правовых последствий, которые порождаются этой сделкой. Воля имеет существенные пороки.

Под обманом понимается намеренное введение другого лица в заблуждение. Обман обычно состоит в ложном заявлении, распространении ложных сведений или умолчании о существенных элементах сделки. Для признания факта обмана не требуется, что бы он исходил от другой стороны сделки. К обману может прибегнуть и 3-е лицо по просьбе одной из сторон или с ее ведома. Если одна из сторон и контрагент к обману не причастны, это рассматривается как заблуждение.

Для того, что бы признать сделку недействительной (сделку, заключенную по обману) - не требуется, что бы контрагент или 3-е лицо были привлечены к уголовной ответственности за мошенничество.

Относительно недействительна (оспорима) сделка, совершенная под влиянием насилия.

Основанием признания такой сделки недействительной является то, что воля участника формировалась не свободно.

Насилие - противоправное воздействие на другую сторону сделки, в силу которого она вступает в сделку под страхом причинения ей имущественного или личного вреда самой стороне или близким.

Насилие, имеющее значение для признания сделки недействительной, всегда представляет собой гражданское правонарушение, но не обязательно уголовно наказуемое деяние.

Относительно недействительна (оспорима) сделка, совершенная под влиянием угрозы.

Угроза - психическое насилие, которое характеризуется серьезностью, значительностью и вероятностью ее осуществления. Шуточный характер угрозы не исключается. От насилия угроза отличается тем, что насилие - это уже осуществленное зло, а угроза - это предупреждение о причинении зла в будущем, т.е. не реализованное насилие.

Основанием для признания сделки недействительной, угроза должна быть реальной, исполнимой.

Относительно недействительна (оспорима) сделка, заключенная в результате злонамеренного соглашения представителя одной стороны с другой. Основанием для признания такой сделки недействительной служит то, что в результате умышленного сговора представителя с другой стороной возникают неблагоприятные последствия для представляемого.

Относительно недействительна (оспорима) сделка, совершенная субъектом вследствие стечения тяжелых обстоятельств на крайне не выгодных для себя условиях.

Основанием для признания недействительности такой сделки служит два взаимосвязанных факта: нахождение субъекта, совершающего сделку, в тяжелых обстоятельствах и крайне невыгодные условия сделки. Под стечением тяжелых обстоятельств следует понимать болезнь близкого человека, отсутствие источников для материального содержания семьи и т.п.

Для признания сделки недействительной, как совершенной вследствие стечения тяжелых обстоятельств, необходимо доказать наличие виновного поведения контрагента, намеренно использующего сделку в своих интересах. Наличие всех указанных выше условий должно устанавливаться судом или арбитражным судом с учетом конкретных обстоятельств дела.

# 

# **ГЛАВА 2. ПРОБЛЕМАТИКА**

**2.1. Законность содержания сделки**

Действительность сделок зависит от их содержания. В связи с этим необходимо переосмыслить некоторые теоретические конструкции, связанные с законностью содержания сделок как условия их действительности.

Законность сделки - это соответствие содержания сделки требованиям нормативных актов.

В отношении названия и определения содержания данного условия действительности сделок в отечественной юридической литературе не сложилось единого суждения. Мнения различные. Выделим три основные точки зрения по данной проблеме.

1. Условие, предъявляемое к содержанию сделки, трактуется как соответствие содержания сделки действующим нормативным актам[[1]](#footnote-1).

2. Условия, предъявляемые к содержанию сделки, разделяют на фактические и юридические.

Юридические требования заключаются в установлении законности совершаемой сделки. Законность сделки выражается не только соответствии ее содержания нормативным актам, но также и в управомоченности лица, совершающего сделку (сделка по продаже чужой вещи недействительна)[[2]](#footnote-2).

Фактические требования заключаются в установлении реальной (фактической) возможности осуществлять права или исполнять принимаемые по сделке обязанности. При этом разумеется, что вопрос о реальности осуществления сделки решается сторонами на момент совершения сделки[[3]](#footnote-3).

3. Условия, предъявляемые к содержанию сделки, можно разделить на 3 части: законность содержания, возможность исполнения, определенность содержания[[4]](#footnote-4).

Приведенные три точки зрения по вопросу о названии и содержании данного условия действительности нельзя считать удовлетворительными.

Первая точка зрения приводит к тому, что все эти авторы говорят общие фразы о требованиях к законности: что сделка не должна нарушать нормативные акты, говорят о видах нормативных актов, составляющих гражданское право, и абсолютно не уделяют внимания конкретным требованиям нормативных актов, относящиеся к содержанию сделки.

Если рассматривать позицию представителей этой точки зрения, то можно вообще не выделять условия действительности сделок, а сказать, что существует единственное условие - законность сделки, сославшись на ст. 1 ГК РФ, в которой сказано, что физические и юридические лица свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых, не противоречащих законодательству[[5]](#footnote-5) условий договора.

Представляется, что в качестве общего названия этого условия действительности сделки следует оставить "законность содержания", но разделить это условие на две составные части: негативные требования нормативных актов к содержанию сделки, позитивные требования нормативных актов к содержанию сделки.

Представители второй точки зрения необоснованно смешивают способность лиц к заключению сделки с содержанием сделки. К тому же данная классификация, по нашему мнению, с практической точки зрения не совсем оправданна - деление требований, предъявляемых к содержанию сделки, на юридические и фактические ничего не дает для практики, а скорее даже вводит в заблуждение участников гражданского оборота.

Представители третьей точки зрения по сути правильно выделили три условия действительности, связанных с содержанием сделки: определенность содержания, изначальная реальность исполнения и законность содержания.

Однако с точки зрения строгой логики их классификация не выдерживает критики: какую можно создать классификацию условий, поставив в один ряд общее (законность) и частный случай этого общего (определенность и изначальная реальность исполнения)? Такая классификация недопустима, ведь и определенность содержания и изначальная реальность исполнения абсолютно правомерно можно назвать частью законности содержания - позитивными требованиями нормативных актов к содержанию сделки. Из позиции данных авторов не усматривается, что они рассматривали законность содержания как негативное требование нормативных актов.

Для того чтобы сделка была действительной, ее содержание должно соответствовать запретительным правилам нормативных актов, то есть не содержать условий, которые нормативные акты запрещают включать в содержание сделки под страхом наступления неблагоприятных последствий для участников сделки. Безусловно, договор может противоречить диспозитивным нормам гражданского права.

Серьезной проблемой является наличие действующих указов Президента, постановлений Правительства, ведомственных актов по вопросам, которые в соответствии с ГК РФ должны регулироваться только федеральными законами.

К сожалению, существуют прецеденты, когда в такие нормативные акты, действующие вместо закона, вносились изменения уже после введения в действие ГК РФ (в частности, изменения вносились в нормативный акт, регулирующий вопросы лицензирования).

Прав, на наш взгляд, М.И. Брагинский, который считает, что нарушение приведенного правила (необходимость регулирования определенных вопросов только федеральными законами) не наступает, когда в изданном федеральном законе по вопросу, который в соответствии с ГК РФ может регулироваться только федеральным законом, прямо указано, что тот или иной вопрос из данной области подлежит урегулированию путем принятия постановления Правительства или ведомственного акта[[6]](#footnote-6). Действительно, если в законе прямо имеется ссылка на иной нормативный акт, то требования ГК РФ о регулировании данной области федеральным законом, являются соблюденными, закон сам по собственному усмотрению урегулировал данные отношения путем делегирования "своих полномочий" иному нормативному акту.

Представляется, что в зависимости от характера нарушения нормативного акта нарушения в сделке можно разделить на:

- образующие преступление;

- образующие административный проступок;

- образующие гражданско-правовой деликт[[7]](#footnote-7).

В литературе иногда отмечается, что сделка должна не только соответствовать нормативным актам, но также не нарушать основы нравственности. При таких утверждениях идет отсылка к ст. 169 ГК РФ, в которой устанавливается ничтожность сделки, совершенной с целью, противной основам правопорядка или нравственности.

Полагаем, что основы нравственности не следует выделять как отдельное основание недействительности наравне с нормативными актами:

- основы нравственности в нашем понимании закона (ст. 169 ГК РФ) должны быть закреплены в законодательстве (например, ответственность, предусмотренная УК РФ за организацию притонов). Представляется, что абсурдно существование "основ нравственности", не закрепленных на уровне нормативных актов, так как по определению если в обществе существуют "основы нравственности", то они должны защищаться принудительной силой государства, то есть быть установлены в нормативных актах.

- введение в ГК РФ ст. 169 не свидетельствует о том, что появилось новое основание действительности содержания сделки. Полагаем, что это является приемом, позволяющим разграничить наиболее опасные сделки, противоречащие нормативным актам, с целью наказать виновных лиц путем конфискации в доход государства всего полученного по сделке.

Для того чтобы сделка порождала правовые последствия, к которым стремились участники сделки (была действительной), она должна содержать минимальный набор существенных условий, обладающих определенными свойствами - определенностью содержания и изначальной реальностью исполнения. Следовательно, необходимо наличие трех составных частей: всех существенных условий в содержании сделки, их определенность, изначальная реальность исполнения сделки.

В соответствии со ст. 432 ГК РФ "договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора". Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Представляется, что существенные условия договора можно подразделить на три вида: общие для всех договоров, специальные, то есть предусмотренные законом для конкретного вида договора, и индивидуальные, возникающие в каждом конкретном случае вследствие волеизъявления одной из сторон.

Общим условием для всех сделок является наличие предмета. Конкретное содержание предмета договора зависит от вида договора. В большинстве случаев предметом договора является имущество, которое одна сторона обязуется передать другой стороне (например, товар в договоре купли-продажи). Предметом договора могут быть также имущественные права (например, залог, права аренды); работы (подряд); исключительные права (авторский договор) и т.д.

Цена, как правило, не является общим существенным условием договора, она существенна только в случаях, установленных законом, для конкретного вида договоров, в частности для договора купли-продажи недвижимости (ст. 555 ГК РФ). Общим же правилом является действие ст. 424 ГК РФ, в которой сказано, что если сторонами в договоре не определена стоимость товара или услуги, то цена взимается по рыночным ценам на тот же товар либо услугу, существующим в этой же местности.

Сложности порождают индивидуальные существенные условия. Как правило, доказать их существование возможно в случаях, когда в материалах дела присутствуют данные о том, что сторона требовала согласовать то или иное условие договора под страхом не заключения этого договора. Только в этом случае это будет являться существенным индивидуальным условием, следовательно, если стороны его не согласовали, то договор ничтожен вследствие его незаключенности.

При определении вопроса, связанного с ничтожностью договора по основанию неопределенности содержания, судам следует не только буквально толковать термины договора в соответствии со ст. 431 ГК РФ, но и принимать во внимание все обстоятельства имеющие отношение к делу, включая предшествующие договору переговоры, переписку, практику, установившуюся во взаимных отношениях сторон, обычаи делового оборота, последующее поведение сторон. Все действительные договоры можно подразделить на две группы:

- договоры с определенным содержанием - их содержание определено с самого начала с полной ясностью и точностью;

- договоры с определимым содержанием - их содержание изначально не определено, но существуют ясные указания, с помощью которых можно определить содержание договора.

Существует ряд принципов, которым должны соответствовать договоры с определимым содержанием:

- не имеет юридической силы договор, по которому должник принимает на себя обязательство предоставить что-либо кредитору по своему усмотрению, отношения принимают неделовой характер, так как должник может предоставить нечто, не имеющее никакого значения, и этим прекратить свое обязательство;

- не имеет силы договор, по которому должник обязуется предоставить что-либо по усмотрению кредитора, так как это ставит должника в полную зависимость и тем самым противоречит основам нравственности.

Недействительные сделки в литературе делят на две группы:

- сделки с неопределенностью содержания в отношении природы предмета сделки (предоставить что-то);

- сделки с неопределенностью содержания в отношении количества.

Фактическую невозможность исполнения сделки следует делить на первоначальную и последующую.

Последующая неосуществимость сделки (то есть та, которая возникла после заключения сделки) связана с вопросом об ответственности за ее неисполнение и не влияет на ее действительность.

Первоначальная - неосуществимость, которая существовала уже в момент совершения сделки.

Рассматривая вопрос о неосуществимости сделки, следует иметь в виду, что на действительность сделки влияет только абсолютная невозможность ее осуществления.

По нашему мнению, при определении изначальной реальности исполнения следует исходить из того, что если предметом договора является создание вещи либо проведения работы, которая еще никем никогда не проводилась, то данное обстоятельство с обязательностью не свидетельствует о невозможности изначального исполнения обязательства.

Таким образом, законность содержания сделки есть соответствие содержания сделки требованиям нормативных актов. Данное условие действительности сделок следует разделить на две составные части:

- негативные требования нормативных актов к содержанию сделки - содержание сделки должно соответствовать запретительным правилам нормативных актов, то есть не содержать тех условий, которые нормативные акты запрещают включать в сделку;

- позитивные требования нормативных актов к содержанию сделки - сделка должна содержать минимальный набор существенных условий, обладающих определенными свойствами: определенностью содержания и изначальной реальностью исполнения.

**2.2 Цена сделки**

Стоит разделять цены на рыночные и частные. Возьмем цену фарфорового сервиза. Сколько сервиз должен стоить? С точки зрения правосудия и справедливости могут возникнуть проблемы. Проанализируем вред делинквента, который разбивает ваш сервиз. Если вы купили этот сервиз за 100 евро вчера и сегодня он стоит столько же, справедливое возмещение рассчитать относительно легко, а если он куплен в Варшаве, 100 лет назад вашим прадедушкой и считается семейной ценностью? Тогда справедливое возмещение должно состоять из анализа, как рыночной цены собственности, так и субъективной ценности собственности. Плюс возложение дополнительных расходов, за потраченное время на установление справедливости.

Также при анализе необходимо упомянуть «теорию перспектив», она была создана в 1979 г. и развита в 1992 г. Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски, подробно изложена в их статье[[8]](#footnote-8), за которую они получили Нобелевскую премию. Важное следствие теории перспективы (теория оформления сделки) заключается в том, что на способ, которым экономические агенты субъективно, опираясь на собственное мнение, оформляют результат или сделку, влияет субъективная ценность (полезность), которую они ожидают получить. Этот аспект теории перспективы, в частности широко использовался в поведенческой экономике и «ментальном бухгалтерском учете». Например, вам предлагают игру, подбрасывают монету - выигрыш 200, проигрыш 100. Но не все люди соглашаются. Минус 100$= уменьшает счастья больше, чем, если бы мы выиграли 200$.

Так же стоит аккуратно подходить к покупке ценных бумаг, даже если сделка юридически чистая. Рыночное ценообразование исходит и из логики, и из эмоций. Надо максимально расширить сроки изучения, как рынка, так и актива. Если вы анализируете среднее значение доходности на рынке, то оно не отражает реального среднего значения за длительные промежутки времени. Нельзя забывать про дисперсию – это коэффициент среднего отклонения от нормы, который характеризуется случайную погрешность. Неплохо об этом сказал Нассим Талеб[[9]](#footnote-9). Вы видели много лебедей за всю свою жизнь, и они всегда были белыми, верно? Вы когда-нибудь видели черного лебедя? Вы можете сделать вывод, что черных лебедей не существует, но на самом деле они существуют. Есть черные лебеди, и это метафора, которую он использует для описания толстого хвоста рынка.

**2.3 Асимметрия переговорных возможностей**

Для того, чтобы в рамках действующего законодательства признать договор заключенным по модели присоединения, необходимо зафиксировать, что у присоединившейся стороны не было реальной возможности существенно повлиять на содержание условий договора и избежать заключения договора путем вынужденного присоединения.

В книге Вавилина Е.В, показан феномен переговорных возможностей (bargaining power, дословный перевод - "переговорная сила"), проблема их неравенства и вытекающее из этого неравенства выделение сильной и слабой стороны договора давно известны и активно обсуждаются зарубежными юристами и экономистами. Эти вопросы, хотя и на самом общем уровне, изредка упоминаются и российскими цивилистами, которые достаточно часто отмечают необходимость защиты интересов слабой стороны договора, в том числе и путем ограничения свободы договора[[10]](#footnote-10). Так, например, В.В. Витрянский пишет, что "участники имущественного оборота, вступающие в договорные отношения, располагают различными средствами и возможностями влияния на формирование обязательства... иногда указанные различия достигают степени несопоставимости, когда один из участников договора не располагает никакими возможностями оказывать какое-либо влияние на контрагента... и, напротив, другая сторона, располагая всеми реальными возможностями, в состоянии диктовать партнеру по договору свою волю"[[11]](#footnote-11). Как справедливо отмечает А.С. Комаров, "содержание конкретных коммерческих договоров определяется не столько удовлетворением взаимных интересов контрагентов, сколько возможностями и желаниями экономически более сильного партнера и необходимостью, которую диктует конкретная ситуация более слабому участнику сделки"[[12]](#footnote-12).

**2.4. Искажение представления о ценности предмета сделки**

Информацию о сделке стоит разделить на два блока:

1. Ложная или вводящая в заблуждение информация, которая порождает ответственность.

2. Приукрашенная реклама, которая не порождает ответственность, чем и пользуются многие компании.

Люди покупают не только на основании логических суждений, но и эмоционального фона. Приведу примеры из маркетинга

А. Эффект фремирования (framing effect) — когнитивное искажение, при котором форма подачи информации влияет на ее восприятие человеком. Так, одно и то же утверждение, в зависимости от формулировки и смысловых акцентов, может быть представлено как в негативном, так и в позитивном свете.

Например: эксперимент, когда пациентам в клинике одной группе говорили, что эта операция очень сложная, но вероятность положительного исхода составляет 90 процентов и они были склонны соглашаться на операцию. Другой группе говорили, что эта операция очень сложная и вероятность летального исхода составляет 10 процентов. Они склонны были отказываться от операции. По сути это одна и та же информация, просто представленная в разных формах, но она оказывала на людей совершенно разный эффект, потому что они действовали не рационально, а под воздействием как раз этих самых рамок, фреймов и слов.

Б. Эффект «референтное значение». Игра с цифрами.

Пример 1: перечёркнутый ценник; деление на меньший период ( не 365$, а 1$ в день)

Пример 2: допустим прошли выборы, социологический опрос 30 – кандидат А, 70 – кандидат Б. Заголовок газеты может быть - 30% горожан поддерживают А или наоборот – 70% не поддерживают А. Данные одни, интерпретация разная.

В. Если вы ставите не ровную сумму, люди думают, что вы дольше анализировали ценообразование и оно более справедливое. Исследование, проведённое тремя профессорами: Бэкус, Блейк и Таделис в Беркли. Они смотрели на миллионы предложений, которые были сделаны на Ebay. Если вы посмотрите на запросы в 200 долларов, ответ, который возвращается, обычно составляет около 57, 58% от того, что просят люди. Если вместо этого то, что вы просите за 197 долларов, люди возвращаются с 64, 63% того, что вы просили.

Вывод: как обычная реклама/маркетинг, так и ложная изменяет представление о ценности товара/услуги. На мой взгляд, ФЗ «о рекламе» от 13.03.2006 N 38-ФЗ (в последней редакции)[[13]](#footnote-13) содержится большое количество лазеек и нуждается в дополнении. Например, статья 29, (реклама ценных бумаг), пункт 5. Реклама ценных бумаг не должна содержать:

1) обещание выплаты дивидендов по акциям, а также дохода по иным ценным бумагам, за исключением дохода, обязанность выплаты которого предусмотрена решением о выпуске или дополнительном выпуске эмиссионных ценных бумаг, правилами доверительного управления паевыми инвестиционными фондами или правилами доверительного управления ипотечным покрытием либо зафиксирована в ценных бумагах;

2) прогнозы роста курсовой стоимости ценных бумаг.

Однако путём определённых юридических конструкций, этот пункт можно нивелировать. Я часто вижу такие рекламные объявления в «Яндексе», с обещаниями в 300 годовых, реже по телевизору. Самое интересное, как правило, в конце договора.

Как говорил Протагор - «у каждого вопроса есть две стороны»[[14]](#footnote-14) и у каждого своя правда. Однако, наши чувства и эмоции меняют собственное виденье мира, а сильная сторона в контракте имеет больше возможностей на создание завышенного представления ценности предмета сделки, что должен учитывать законодатель.

**2.5. Чрезмерный патернализм и этатизм**

Патернализм (от лат. paternus — «отцовский, отеческий») — система отношений, при которой власти обеспечивают потребности граждан, а граждане в обмен на это позволяют властям диктовать модели своего поведения, как публичного, так и частного. Патернализм отражает узость перспективы, социальное объединение путём принятия единственного кодекса этики, ограничения интересов и форм опыта теми, которые уже установились как традиционные.

В учебнике Е.А. Суханова о патернализме говорится следующее[[15]](#footnote-15):

Вместе с тем необходимое в отдельных случаях вмешательство государства в сферу частных интересов своих граждан не может становиться всеобъемлющим, безграничным и произвольным, а публичная власть не вправе считать себя главным выразителем и защитником этих интересов, даже если она полагает, что знает их лучше, чем сами их носители (что, к сожалению, исторически присуще отечественной государственности). При ином подходе у граждан быстро теряется интерес к инициативной, самостоятельной деятельности и, напротив, возникает заинтересованность в обходе законодательных предписаний с целью удовлетворения объективно существующих у них частных потребностей, что в конечном итоге не идёт на пользу и самому государству.

Дмитрий Медведев на посту Президента Российской Федерации связывал часть негативных явлений российской действительности с патерналистскими настроениями в обществе Широко распространённые в обществе патерналистские настроения. Уверенность в том, что все проблемы должно решать государство. Либо кто-то ещё, но только не каждый на своём месте. Желание «делать себя», достигать шаг за шагом личных успехов не является нашей национальной привычкой. Отсюда безынициативность, дефицит новых идей, нерешённые вопросы, низкое качество общественной дискуссии, в том числе и критических выступлений. Общественное согласие и поддержка обычно выражаются молчанием. Возражения очень часто бывают эмоциональными, хлёсткими, но при этом поверхностными и безответственными. Что ж, и с этими явлениями Россия знакома не первые сто лет[[16]](#footnote-16):

Вывод: одной из проблем гражданско-правового регулирования сделок является чрезмерный патернализм, в ряде кодексов и ФЗ, необходимо больше дерегулирования. Так же поддерживаю идеи экс-президента России Медведева Д.А. о необходимости «регуляторной гильотины» для старых, неважных и неэффективных законов, которые тормозят рост ВВП и мешают бизнесу[[17]](#footnote-17).

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Социальное и экономическое значение сделок предопределяется их сущностью и особыми юридическо-правовыми свойствами. Гражданское право служит регламентации товарно-денежных отношений, имущественных и личных неимущественных отношений, участники которых равными, самостоятельными и независимыми друг от друга (п.1 ст.2 ГК РФ). Главным юридическим средством завязки и определения содержания отношений между вышеуказанными субъектами и являются сделки. Именно они - то правовое средство, при помощи которого социально и экономически равноправные и самостоятельные субъекты устанавливают свои права и обязанности, то есть юридические пределы свободы своего поведения[[18]](#footnote-18).

Не вызывает сомнения, что в общественной жизни сделки играют многогранную роль. Совершение сделок - важнейший юридический способ осуществления субъектами своих гражданских прав, поскольку, совершая сделки, они распоряжаются социально-экономическими благами, принадлежащими им, и приобретают блага, принадлежащие другим.

Начнем с того, что в своей повседневной жизни мы осуществляем права и обязанности главным образом путем совершения различных сделок. Так, мы ежедневно совершаем сделки, на основе которых нам продают товары, оказывают услуги, выполняем работы. И продолжается это в течении всей жизни человека - от рождения (имеется ввиду, что до определенного возраста от имени человека действуют его родители или опекуны) до самой смерти (достаточно указать на завещание, справедливо именуемое «последней волей»).

Такое же огромное значение сделки имеют в предпринимательской деятельности, независимо от того, идет ли речь о торговле, посредничестве, банковских или биржевых операциях, которые в иной, чем сделки, форме, не могут существовать, или о производственной деятельности, которая в конечном счете имеет целью осуществить реализацию полученных результатов, возможную только в форме сделок. Особую роль в социально-экономической жизни общества играют двух- и многосторонние сделки - договоры. Сам по себе договор является инструментом согласования воли субъектов экономической деятельности. Поэтому договор можно оценить как средство саморегуляции экономической системы, покоящейся на равенстве граждан и организаций, действующих в её рамках[[19]](#footnote-19). Благодаря договорам между субъектами, осуществляющих производственно-хозяйственную деятельность, и потребителями товаров и услуг устанавливаются пропорциональность экономических процессов в условиях рыночного производства, ибо договоры позволяют учесть реальные потребности и интересы членов общества.

Таким образом, можно сделать вывод, что сделки являются неотъемлемой частью нашей жизни, и их огромная роль в существовании общества неоспорима. Данная тема настолько обширна, что её невозможно осветить полностью и всесторонне при таком небольшом объеме работы. Поэтому в настоящей работе были рассмотрены самые основные особенности сделок в целом, их классификация и значение.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Конституция Российской Федерации. – М., 1997.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. - СПб., 1994.
3. Брагинский М. И. Договор хранения. - М., 1999.
4. Годэме Е. Общая теория обязательств. - М., 1948.
5. Гражданское право. В двух томах. Том I. Учебник. Отв. Ред. Суханов Е.А. М., 1998.
6. Гражданское право. Под ред. Ю.К. Толстого, А.П. Сергеева. - М., 1996.
7. Гражданское право. Под ред. Е.А. Суханова. - М., 1998.
8. Гражданское право. Учебник. Часть I. Издание третье, переработанное и дополненное. Под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К. М., 1998.
9. Гришаев С.П. Гражданское право. Учебник, - М., 1998.
10. Иоффе О.С. Советское гражданское право. - М., 1967.
11. Калпин А.Г., Масляев А.И., Гражданское право, часть 1, Учебник, - М., 1997.
12. Комментарий к гражданском кодексу Российской Федерации. Под ред. Садикова О.Н. - М., 1997.
13. Красавчиков О.А. Советское гражданское право. - М. 1972.
14. Новицкий И.Б. Основы римского гражданского права. - М., 1972.
15. Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. - М., 1950.
16. Садиков О.Н. Гражданское право России, часть 1. - М., 1996.
17. Халфина Р.О., Масевич М.Г. Популярный словарь-справочник по советскому гражданскому праву. - М., 1983.
18. Шахматов В.П. Сделки, совершенные с целью, противной интересам государства и общества. - Томск, 1966.
19. Allan Famswonn. F. Willian Young Contracts. – New York, 1988.
20. Статья «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk 1979»
21. Книга Чёрный Лебедь, Под знаком непредсказуемости / 2-е изд., доп. Нассим Талеб.
22. См.: Вавилин Е.В. Осуществление и защита субъективных прав слабой стороны в гражданском правоотношении // Российское правосудие. 2007. N 6. С. 31 - 37; Славецкий Д.В. Принцип защиты слабой стороны гражданско-правового договора: Дис. ... канд. юрид. наук. Самара, 2004. С. 30; Мечетин Д.В. Слабая сторона в договоре присоединения // Гражданское право. 2010. N 2. С. 39, 40.
23. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. М.: Статут, 2003. Книга первая: Общие положения. С. 793.
24. Комаров А.С. Ответственность в коммерческом обороте. М., 1991. С. 34.Искажение представления о ценности предмета сделки
25. http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_58968/
26. https://translate.academic.ru/у%20каждого%20вопроса%20есть%20две%20стороны/en/ru/
27. Учебник Е.А. Суханов. Гражданское право. В 4 т. Т. 1: Общая часть. — 3-е изд., перераб и доп. — Москва: Волтерс Клувер, 2006. — С. 20. 720 с.
28. Статья «Россия вперёд» от 10.09.2009 http://www.kremlin.ru/events/president/news/5413
29. https://www.rbc.ru/economics/15/01/2019/5c3df76f9a7947214d11adcf
30. М.А.Брагинский. Общие положения нового Гражданского кодекса. «Хозяйство и право», 1995, NN 1-3;

1. Иоффе О.С. Советское гражданское право. М., 1967; Гражданское право/Под ред. Е. А. Суханова. М., 1998

   и др. [↑](#footnote-ref-1)
2. Представляется, что особое выделение такого условия действительности сделки применительно к ее содержанию, как управомоченность лица совершать сделку, не обоснованно и должно рассматриваться как условие действительности сделки, предъявляемое к субъектам сделки, иногда это условие называется легитимацией. [↑](#footnote-ref-2)
3. Шахматов В.П. Сделки, совершенные с целью, противной интересам государства и общества. Томск, 1966:

   Красавчиков О.А. Советское гражданское право. М. 1972 и др. [↑](#footnote-ref-3)
4. Новицкий И.Б. Основы римского гражданского права. М., 1972; Годэме Е. Общая теория обязательств. -

   М., 1948; И.Б. Новицкий, Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. М., 1950. [↑](#footnote-ref-4)
5. Термин "законодательство" (ст. 3 ГК РФ) включает в себя только федеральные законы, поэтому налицо внутренняя несогласованность ГК РФ, ведь он в ст. 1 устанавливает, что договор не должен противоречить только законодательству (читай - федеральным законам). [↑](#footnote-ref-5)
6. См. Брагинский М. И. Договор хранения. - М., 1999. [↑](#footnote-ref-6)
7. Allan Famswonn. F. Willian Young Contracts. – New York, 1988. [↑](#footnote-ref-7)
8. 1. Статья «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk 1979» [↑](#footnote-ref-8)
9. Книга Чёрный Лебедь, Под знаком непредсказуемости / 2-е изд., доп. Нассим Талеб. [↑](#footnote-ref-9)
10. Вавилин Е.В. Осуществление и защита субъективных прав слабой стороны в гражданском правоотношении // Российское правосудие. 2007. N 6. С. 31 - 37; Славецкий Д.В. Принцип защиты слабой стороны гражданско-правового договора: Дис. ... канд. юрид. наук. Самара, 2004. С. 30; Мечетин Д.В. Слабая сторона в договоре присоединения // Гражданское право. 2010. N 2. С. 39, 40. [↑](#footnote-ref-10)
11. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. М.: Статут, 2003. Книга первая: Общие положения. С. 793. [↑](#footnote-ref-11)
12. Комаров А.С. Ответственность в коммерческом обороте. М., 1991. С. 34.Искажение представления о ценности предмета сделки [↑](#footnote-ref-12)
13. http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_58968/ [↑](#footnote-ref-13)
14. https://translate.academic.ru/у%20каждого%20вопроса%20есть%20две%20стороны/en/ru/ [↑](#footnote-ref-14)
15. Учебник Е.А. Суханов. Гражданское право. В 4 т. Т. 1: Общая часть. — 3-е изд., перераб и доп. — Москва: Волтерс Клувер, 2006. — С. 20. 720 с. [↑](#footnote-ref-15)
16. Статья «Россия вперёд» от 10.09.2009 http://www.kremlin.ru/events/president/news/5413 [↑](#footnote-ref-16)
17. https://www.rbc.ru/economics/15/01/2019/5c3df76f9a7947214d11adcf [↑](#footnote-ref-17)
18. М.А.Брагинский. Общие положения нового Гражданского кодекса. «Хозяйство и право», 1995, NN 1-3; [↑](#footnote-ref-18)
19. М.А.Брагинский. Общие положения нового Гражданского кодекса. «Хозяйство и право», 1995, NN 1-3; [↑](#footnote-ref-19)