

УДК 347.441.142

DOI: 10.18384/2310-6794-2022-2-69-78

ОФЕРТА, АКЦЕПТ И МОМЕНТ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА МЕЖДУ ПРИСУТСТВУЮЩИМИ

Кирпичев А. Е.¹*Российская таможенная академия**140015, Московская обл., г. Люберцы, Комсомольский пр-т, д. 4, Российская Федерация**Российский государственный университет правосудия**117418, г. Москва, ул. Новочерёмушкинская, д. 69а, Российская Федерация*

Аннотация

Цель. Обосновать существование стадий оферты и акцепта при заключении договора между присутствующими (*inter presentes*), отрицаемое во многих современных публикациях о российском праве.

Процедура и методы. Исследована юридическая доктрина по вопросу заключения договора, в т. ч. неклассические подходы к договорному регулированию. Использованы методы эмпирического правового исследования для определения соотношения законодательно предопределённых представлений о договоре с реальной договорной работой.

Результаты. Сделан вывод, что квалификация российскими судами проекта договора, подписанного одной из сторон, в качестве оферты является теоретически верным и аксиологически отвечает целям существования категории «момент заключения договора».

Теоретическая и/или практическая значимость. Результаты исследования позволяют рассматривать такие современные явления, как click-договор, wrap-договор через призму схемы оферта – акцепт. Кроме того, противники универсальности этой схемы получают аргументы для дальнейшего опровержения в ходе научной дискуссии.

Ключевые слова: договорное обязательство, реляционный договор, дискретный договор, договорное регулирование, сделкоподобные факты

OFFER, ACCEPTANCE AND THE MOMENT OF THE CONTRACT FORMATION BETWEEN THOSE PRESENT

A. Kirpichev*Russian Custom Academy**Komsomolskiy pr. 4, Lyubertsy 140015, Moscow region, Russian Federation**Russian State University of Justice**ul. Novocheremushkinskaya 69a, Moscow 117418, Russian Federation*

Abstract

Aim. To substantiate the existence of the stages of offer and acceptance when concluding an agreement between those present (*inter presentes*), which is denied in many modern publications on Russian law.

Methodology. The legal doctrine on the issue of concluding a contract, including non-classical approaches to contractual regulation, has been studied. The methods of empirical legal research are used to determine the correlation of legally predetermined ideas about the contract with real contractual work.

Results. It is concluded that the qualification of the draft agreement signed by one of the parties as an offer in the courts of Russia is theoretically correct and axiologically meets the goals of the existence of the concept «the moment of conclusion of the contract».

Research implications. The results of the study allow us to consider such modern phenomena as click-contract, wrap-contract through the prism of the offer-acceptance scheme. In addition, the opponents of this scheme universality receive arguments for further refutation in the course of scholar discussion.

Keywords: contractual obligation, relational contract, discrete contract, contractual regulation, deal-like facts

Введение

Вопрос заключения договора в так называемом общем порядке (без проведения торгов, иных формализованных конкурентных процедур, либо признания судом договора заключённым на определённых условиях) естественным образом является центральным в теории договорного права, как в доктрине стран романо-германской семьи, где договорное право признаётся частью обязательственного, а оно, в свою очередь, частью частного, так и в не столь многоуровневой англосаксонской семье. Правовая система может строиться вокруг разных центральных категорий – правоотношения, как в России и других постсоциалистических странах Евразии, правовой ситуации, как во Франции, правопритязаний, как в Германии. Родовым понятием для договора может признаваться соглашение (ст. 1321 Итальянского ГК, ст. 420 ГК РФ) либо обещание (ст. 1 Свода (Второго) договорного права США). Независимо от приведённых и иных отличий в любом случае современные правовые системы, так называемой западной традиции права, включили категории оферты и акцепта как часть своего понятийного аппарата.

Одновременно с этим в литературе, в особенности в российской, категории оферты и акцепта в ряде случаев продолжают рассматривать как существующие при заключении договора между отсутствующими, указывая, что только к такому случаю относятся общие положения ГК РФ о заключении договора [6]. Противопоставление обмена офертой и акцептом заключению договора между присутствующими нередко происходит между делом, как само собой разумеющееся [4]. Между тем в литературе справедливо указывается на опасность восприятия обмена офертой и акцепта не как универсального порядка заключения договора, а лишь как одного из вариантов наряду с его совершением в форме единого документа [5]. Последний вариант, в свою очередь, нередко представлен при заключении договора между присутствующими, который традиционно противопоставляется заключению договора между отсутствующими.

Понятия оферты и акцепта

В полном соответствии с природой понятия как такового формы мышления оферта и акцепт стали формами мышления юристов, укоренившись как в нормах права, так и в правосознании. Логическая природа этих универсальных и одновременно с этим являющихся результатом интеллектуальной деятельности конкретных философов и юристов понятий описана, в частности, Х. Коллинзом, указывающим, что понятия оферты и акцепта являются не описанием фактов, а заключением права о фактах [9, р. 36], т. е. оферта и акцепт – это не сами по себе явления реальной или экономической действительности, а их восприятие правом.

Хотя вопрос о форме акцепта подлежит самостоятельному и, скорее всего, монографическому исследованию, нельзя обойти вниманием вопрос о соотношении оферты, акцепта и конклюдентных условий. Выше мы согласились со справедливым и обоснованным беспокойством о недопустимости девальвации значения категорий оферты и акцепта до заключения договора между отсутствующими [5]. Однако нельзя согласиться с одним из аргументов, что «в норме п. 2 ст. 158 ГК РФ речь идёт о совершении устной сделки одним лицом посредством совершения конклюдентного действия» [5]. Конклюдентные действия – это исторически сложившаяся форма акцепта. Само название «конклюдентный» этимологически восходит к согласию. Ни односторонняя сделка, ни оферта не являются согласиями в отличие от акцепта. Возможно, иное восприятие происходит из-за того, что в русском юридическом языке устойчивым словосочетанием стали «конклюдентные действия», а не более полное «акцепт конклюдентными действиями», впрочем, и в воспринявшем категории оферты и акцепта «римском праве» (фактически немецкой юриспруденции) речь идёт не только про «Annahme durch Konkludentes handeln» – акцепт конклюдентными действиями [21], но и про «молчаливое» (фактические) при-

нятие наследства (*pro herede gestio*) как конклюдентные действия [20]. Но всё-таки подобное видится скорее результатом естественной параллели: и акцептант, и наследник являются носителями секундарного гражданского права, которое возникло, помимо прочего, в силу совершения действий (оферты, завещания) другим лицом, либо его бездействия (наследник по закону не был лишён наследодателем наследства), поэтому, даже являясь односторонней сделкой, фактическое принятие наследства всё равно предполагает согласие с чем-то ей предшествующим, что может отчасти оправдать подобную терминологию.

К сожалению, вопрос о родовом понятии для оферты и акцепта остаётся открытым. В одном аспекте решить его достаточно просто, указав, что они являются юридически значимыми сообщениями (ст. 165.1 ГК РФ). И оферта, и акцепт были юридическими трансплантатами [14]. Таковой является и категория юридической сделки. При буквальном прочтении определения сделки, данного в ст. 153 ГК РФ, оферта и акцепт могут быть квалифицированы как сделки. Хотя это противоречит доминирующей позиции «на Родине» учения о юридической сделке [8, р. 100], согласно которой сами по себе ни оферта, ни акцепт сделками не являются, но является естественным последствием того, что юридические трансплантаты, становясь частью очередной правовой системы, приобретают там иное содержание. В связи с этим используемый в науке сравнительного правоведения термин «трансплантат» является не совсем удачным, речь идёт о копировании, воспроизводстве элемента одной системы в другой. Тем не менее, подобно языковым когнатам, такие «юридические когнаты» сохраняют между собой содержательную связь, поэтому эволюция содержания некогда реципированной категории в изначально породившей её правовой системе может влиять и на её содержание в иных правовых системах.

Произошедшая в 2013 г. реформа российского гражданского законодательства привела к появлению новых видов

действий в системе юридических фактов отечественного гражданского права, например, были введены подобные юридическим фактам традиционных отраслей публичного права решения собраний (гл. 9.1 ГК РФ), реципированное из германского *Zustimmung* согласие на совершение сделки (ст. 157.1 ГК РФ), уже упомянутое выше юридически значимое сообщение, и это поставило вопрос о том, расширять ли содержание понятия сделки, чтобы оно безусловно их включило или, напротив, полагать, что в гражданском праве существуют сделкоподобные юридические факты, т. е. юридические акты, не являющиеся сделками. От выбора одного из этих путей зависит и восприятие того, что является надлежащим родовым понятием для оферты и акцепта. Пока что в качестве доктринального родового понятия можно назвать только стадию заключения договора, хотя оно не проливает свет на какие-либо свойства его видов и поэтому само по себе не имеет достаточной ценности.

Ценность универсальности категорий оферты и акцепта

Юридические конструкции должны обладать аксиологическим измерением, выступая носителем определённых ценностей, в противном случае, наука может скатиться до споров о соотношении категорий объекта и предмета. В. В. Груздев [1, с. 199] указывает, что выделение оферты и акцепта между присутствующими лишено практического смысла. Это утверждение само по себе представляется слишком категоричным по сравнению, например, с более мягкой и традиционной позицией, что при акцепте оферты присутствующим оферентом проблемы минимальны [18], что видится более предпочтительным, отражая ограниченность эмпирических данных в догматических исследованиях.

Существует при этом и более радикальная позиция, утверждающая, что такое выделение не просто не практично, но и порождает проблемы. Так, Ю. Тарасенко приводит в качестве примера использова-

ния иного (по отношению к схеме оферта-акцепт) способа заключения договора ситуацию, когда подготовленный в результате переговоров проект договора подписывают 2 руководителя юридических лиц-контрагентов [7]. Из текста статьи указанного автора следует, что опасность квалификации подписей в качестве оферты или акцепта состоит в том, что искажается представление, кто в действительности из сторон предлагал условия договора.

Но ведь ценность категорий оферты и акцепта не в том, чтобы определить сторону, предложившую те или иные условия! В этом отношении можно даже согласиться с п. 45 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора»: составитель договора – это не обязательно оферент. Значение же выделения оферты и акцепта – в определении момента заключения договора.

В доктринах разных стран ведутся споры, является ли заключение договоров через Интернет и иные электронные сети заключением договоров между присутствующими или между отсутствующими [12; 15; 17].

Обзор разнообразных точек зрения на квалификацию договоров в электронных сетях и аргументации их авторов находилась бы за пределами настоящей статьи, но глубину дискуссии можно проиллюстрировать тем, что в специализированной литературе предлагается различать:

1) информационные договоры между присутствующими, но с использованием информационных технологий;

2) дистанционные (телематические) договоры между отсутствующими;

3) виртуальные договоры в широком смысле: дистанционные контракты, заключённые с использованием специальных коммуникационных технологий на основе сети Интернет;

4) виртуальные договоры в строгом смысле: асимметричные договоры, заключаемые на онлайн-платформах путём нажатия кнопки;

5) цифровые договоры – информационные или телематические договоры, заключённые с использованием электронной подписи (бесбумажный договор);

6) кибердоговоры – договоры, заключённые с помощью программного агента-посредника [11].

Заметим, что аналогичные споры велись в XX в. по поводу квалификации заключения договоров посредством телефаксов и телетайпов и тоже охватили разные правовые системы [13; 19]. При этом в Индии вопрос о том, как определить момент заключения договора по телефону (квалифицированного судами как заключение договора между присутствующими), выявил пробел позитивного права и вынудил суды ради принципов *law of equity* отойти от заимствованного из английского права правила *mailbox rule* (заключённость с момента акцепта) в пользу принятого в континентальном праве положения о получении акцепта [19], аналогичного российскому правилу п. 1 ст. 433 ГК РФ.

Таким образом, нерешённость в правовой системе вопроса о применимости категорий оферты и акцепта для заключения договора между присутствующими потенциально вредит последующим исследованиям более современных явлений – click-договоров, wgar-договоров и т.д. Нерешённые доктриной проблемы накапливаются и затрудняют реакцию на новые вызовы. В отношении вопроса существования оферты и акцепта между присутствующими риск обусловлен появлением публикаций, отрицающих это явление без какой-либо аргументации.

Однако, если оставить вопрос о заключении договоров в электронных сетях как появившийся объективно позже, чем проблема, вынесенная в заглавие настоящей статьи, то нужно определить ценность решения поставленной проблемы.

Действительно, для избежания субъективизма в постановке цели, необходимо ответить на вопрос, имеет ли знание о моменте заключения договора (в частности, между присутствующими) ценность, кро-

ме реализации психологического устремления к упорядочиванию мира?

Экономические, моральные и иные взаимоотношения между субъектами обычно не имеют ярко выраженной точки начала. Напротив, регулируя договорное обязательство как образцовое юридическое правоотношение, право стремится к чёткому выделению начальной и конечной точки. Исходя из предложенной Х. Коллинзом концепции договора можно представить договорное обязательство как искусственно (юридически) обособленный фрагмент из непрерывных взаимоотношений сторон [9]. Заметим, что концепция Коллинза родилась в результате рефлексии одной из самых известных неклассических теорий договора – теории реляционного договора Й. Макнила, разделившего договоры на связанные с иными (реляционные) и несвязанные (дискретными). Примечательно, что по справедливому замечанию М. Айзенберга [10], сам Макнил и его последователи не смогли привести значимых примеров дискретного договора, ведь так или иначе любой договор оборачивается элементом более сложного социального взаимодействия. Посетитель магазина становится объектом рекламных и иных акций (скидочных программ, промоакций и т. д.), представляющих собой с юридической точки зрения некие правоотношения, являющиеся предварительными по отношению к будущему договорному отношению.

Приводимые сторонниками теории реляционного договора примеры (встреча 2-х путников на дороге или покупка путешественником в далеком городке бутылки местного напитка, с которыми (городком, магазином и напитком) он более никогда не хотел бы встречаться и даже рекомендовать своим кому-либо) вызывают улыбку не только у цитирующего их Айзенберга [10] и являются, вероятно, формой самоиронии. Можно объяснить, что сторонники теории реляционных договоров начинают видеть их признаки в каждой сделке. Можно категорично заявить, что

дискретных (не являющихся частью более продолжительных отношений) договоров не существует, также как действующих юридических лиц, не находящихся в отношениях аффилированности [2]. Можно отчаянно искать дискретные договоры на практике. Но все эти варианты предполагают, что дискретный договор – это не редкое, а весьма распространённое явление договорного права, а относительный дискретный договор как отношение с чёткими рамками – фикция.

Действительно, чем-то утверждение, что существует точный момент заключения договора, и до этого стороны не приступают к исполнению обязанностей, сродни фикции либо юридическому мифу. Наличие договора в будущем уже само по себе может заставлять стороны приступать к его исполнению, что подтверждается эмпирически. Нетрудно представить себе кафе, где готовить бизнес-ланч начинают ещё до появления клиентов. Можно возразить, что такая деятельность является своеобразной инвестицией, рискованным вложением в надежду, что обеспечиваемая началом исполнения ещё до заключения договора скорость окажется конкурентным преимуществом, а фактическое наполнение зала будет соответствовать прогнозам. Но как объяснить сотни судебных актов, в которых суды указывают, что те или иные элементы исполнения или документы существовали ранее заключения договора? Так, поиск с использованием СПС КонсультантПлюс показывает, что за 2021 г. имеется 261 судебный акт, в которых встречается точная фраза «ранее даты заключения договора».

Хотя возможность ретроактивного действия договора напрямую предусмотрена ст. 425 ГК РФ во многих случаях датирование документов ранее даты заключения договора трактуется судами отрицательно, исключая возможность включения опосредованных ими отношений в сферу его действия. Примечательно, что суды, являясь в социологическом смысле частью правовой системы, в основном отрицательно относятся к существованию договорных отно-

шений до договора. По одному из дел суд счёл, что заключение договора субподряда до заключения договора подряда означает, что первый договор не был договором субподряда. «Факт заключения договора субподряда ранее даты заключения договора подряда наряду с иными обстоятельствами оценивается как доказательство отсутствия субподрядных отношений. При этом для распространения действия договора на отношения сторон, возникшие до даты его заключения, необходимо прямое указание на это в договоре»¹.

Указание на период времени «ранее даты заключения договора может использоваться в качестве аргумента об абсурдности буквального толкования текста соглашения. Так, по одному из дел суд указал следующее: «По условиям Договора арендные платежи Арендатор вносит не позднее 15-го числа месяца, предшествующего расчётному. При этом срок оплаты аренды за период с 10.11.2019 по 30.11.2019 сторонами не согласован. Буквально толкуя условия договора, арендная плата за ноябрь 2019 г. должна быть оплачена до 15 октября 2019 г., т. е. ранее даты заключения договора. Стороны не урегулировали срок оплаты арендной платы за ноябрь 2019 г. Из условий договора не следует, что арендная плата за ноябрь 2019 г. должна быть оплачена в день подписания договора.

Учитывая изложенное, суд соглашается с ответчиком, полагавшим возможным произвести оплату за ноябрь 2019 г. не позднее 15.11.2019, что не нарушает права и интересы Арендодателя в отсутствие согласованного с Арендатором условия о сроке оплаты аренды за ноябрь 2019 г.»²

То есть суд в приведённом примере исходит из неразумности такого толкования, которое делает возможным установление срока исполнения обязанности ранее даты

заключения договора и тем самым показывает невозможность установления действительной воли сторон (ч. 2 ст. 431 ГК РФ) и обосновывает свою компетенцию право перейти к восполняющему толкованию с позиции разумного лица.

Полагаем, что понимание того, что договор заключён (заключённость) и понимание того, когда он заключён (определение отсечки времени, начиная с которой договор приобретает темпоральное измерение) – это 2 аспекта ценности положений о моменте заключения договора.

Момент заключения договора между присутствующими в судебной практике

Материальным воплощением заключения договора в письменной форме между присутствующими является его составление в форме одного документа. При этом отличие от собственно деления порядка заключения договоров по критерию присутствию или отсутствию сторон в одном месте на единый документ как вариант письменной формы договора прямо указывается в п. 2 ст. 434 ГК РФ, поэтому в судебных актах, отражающих прежде всего терминологию и логику законодателя, а не сопутствующие им имплицитные доктринальные позиции, необходимо исследовать именно квалификацию в качестве оферты и акцепта каких-либо элементов процесса заключения договора в форме единого документа.

Для российской судебной практики преимущественно характерно признание, что проект договора, подписанный одной из сторон, является офертой³. Эта квалификация интересным образом сближает фактический процесс «подписание договора» как часть договорной работы с юридическим процессом «заключение договора» [3], но при этом не отождествляет их. Безусловно, в основе такой квалификации лежит понимание, что сущностное свойство оферты –

¹ Решение Арбитражного суда Хабаровского края от 06.05.2021 по делу № А73-632/2021 // Судебные и нормативные акты РФ: [сайт]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/qhG5ceVQsnd6/> (дата обращения: 06.06.2022).

² Решение Арбитражного суда Новосибирской области от 26.07.2021 по делу № А45-31065/2020 // Судебные и нормативные акты РФ: [сайт]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/IJcSGArHUOp/> (дата обращения: 06.06.2022).

³ Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 06.07.2016 № Ф01-2453/2016 по делу № А43-32934/2015 // Правосудие: [сайт]. URL: <https://www.pravosudie.biz/483399> (дата обращения: 06.06.2022).

это связанность оферента ею. Тогда акцептом является подписание второй стороной, а получением акцепта – получение своего экземпляра первым подписантом.

Эта логика была поставлена под сомнение п. 1 уже упомянутого выше Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора», в котором обмен офертой и акцептом отделён как способ заключения договора от его составления в форме единого документа. Кроме того, буквальное толкование этого пункта позволяет увидеть в нём отрицание обмена офертой и акцептом даже для заключения договора между отсутствующими, если они обмениваются единым документом, а не двумя различными.

К сожалению, для российской юриспруденции нередко последним аргументом остаётся зарубежный опыт (хотя исходя из сущности процесса рецепции он может являться лишь так называемым «слабым аргументом» при сократической аргументации). Поэтому уместно заметить, что существование оферты и акцепта при заключении договора между присутствующими прямо признано, например, в ст. 4 Швейцарского обязательственного закона, в многочисленных латиноамериканских кодификациях частного права [16], в ряде других кодексов, поэтому отрицание категорий оферты и акцепта между присутствующими трудно назвать следованием авторитету континентальной традиции.

Однако ключевым аргументом в пользу признания этих категорий при заключении договора между присутствующими видится ценность возможности точного определения момента заключения договора.

Заключение

Несмотря на то, что отечественная наука подробно исследует понятия оферты и акцепта, пока что в качестве доктринального родового понятия можно назвать только стадию заключения договора, хотя оно не проливает свет на какие-либо свойства его

видов и поэтому само по себе не имеет достаточной ценности. Представляется, однако, что преждевременно делать выбор между сделочной и сделкоподобной природой оферты и акцепта как юридических актов в системе юридических фактов гражданского права.

Понимание того, что договор заключён (заключённость) и понимание того, когда он заключён (определение отсечки времени, начиная с которой договор приобретает темпоральное измерение) представляют собой 2 аспекта ценности положений о моменте заключения договора. Эта ценность предопределяет и согласие с толкованием судами договора, подписанного одной стороной, в качестве оферты. Заключение договора превращает реляционное отношение в дискретное (ведь можно сказать, что право стремится исходить из дискретности по умолчанию любого договора, игнорируя, что это скорее исключение, чем правило)

Отрицание категорий оферты и акцепта между присутствующими трудно назвать следованием континентальной традиции, по крайней мере, в отсутствие подобной доминирующей тенденции, которая влияла бы на свойство оферты и акцепта как «юридических когнатов» (исторически родственных явлений) в различных правовых системах. Напротив, многие правовые системы романо-германской семьи прямо допускают, что при заключении договора *inter praesentes* существуют оферент и акцептант.

Однако ключевым аргументом в пользу признания этих категорий при заключении договора между присутствующими видится не сравнительно-правовая аргументация, а аксиологическая – ценность возможности точного определения момента заключения договора.

Статья поступила в редакцию 19.05.2022.

ЛИТЕРАТУРА

1. Груздев В. В. Возникновение договорного обязательства по российскому гражданскому праву: монография. М.: Волтерс Клувер, 2010. 272 с.
2. Ефимов А. В. Основания аффилированности корпоративных юридических лиц, возникающей на уровне деятельности их органов // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. 2017. Т. 2. № 70. С. 50–56.
3. Кондратьев В. А. Заключение договора // Российское правосудие. 2016. № 1 (117). С. 18–25. DOI: 10.17238/issn2072-909X.2016.1.18
4. Маслов А. А. Добровольные требования к форме будущих сделок, их допустимость и исполнение: в поисках адекватной модели // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2021. № 9. С. 55–93.
5. Соломин С. К., Соломина Н. Г. К вопросу о заключении договора // Вестник арбитражной практики. 2019. № 4. С. 3–14.
6. Степанов Д. Общие положения о договоре. Заключение договора // Хозяйство и право. 2009. № 5 (388). С. 53–62.
7. Тарасенко Ю. Заключение договора не поименованным в ГК РФ способом // Корпоративный юрист. 2007. № 6. С. 32–33.
8. Boemke B., Ulrici B. BGB Allgemeiner Teil. Heidelberg: Springer, 2009. 514 p.
9. Collins H. Regulating contracts. Oxford, 2002. 408 p.
10. Eisenberg M. A. Why there is no law of relational contracts // Northwestern University Law Review. 2000. Vol. 94. № 3. P. 805–821.
11. Foderini A. E-commerce e contratti telematici: la rimodulazione della contrattazione codicistica // Rivista Cammino Diritto: [сайт]. 2021. № 3. URL: <https://rivista.camminodiritto.it/articolo.asp?id=6704> (дата обращения: 06.06.2022).
12. Gimmy M. A. Vertragsschluß im Internet // Handbuch zum Internetrecht. Springer, Berlin, Heidelberg, 2000. P. 65–93.
13. Gorla G. «Ratio decidendi», principio di diritto (e «obiter dictum»). proposito di alcune sentenze in tema di revoca dell'offerta contrattuale // Il Foro Italiano. 1964. Vol. 87. № 8. P. 89–103.
14. Graziadei M. Legal transplants and the frontiers of legal knowledge // Theoretical Inquiries in Law. 2009. Vol. 10. № 2. P. 723–743.
15. Muhamad N. H. N. Aplikasi Sains Dan Teknologi Dalam Transaksimuamalah Islam: Rujukan Kepada Rukun-Rukunakad Mengikut Perspektif Undang-Undangkontrak Islam // Jurnal Teknologi. 2012. № 49. Vol. 1. P. 81–91.
16. Muñoz E. Las reglas clásicas sobre la formación del contrato en los derechos internos Iberoamericanos // Cuadernos De La Maestría En Derecho. 2015. № 3. P. 91–117.
17. Obregón G. La perfección del contrato en Internet según el ordenamiento jurídico español: especial referencia al caso de las páginas web // Revista chilena de derecho y ciencia política. 2012. Vol. 3. № 2. P. 61–87.
18. Río J. D. La perfección del contrato en el código civil español // Revista Boliviana de Derecho. 2018. № 26. P. 176–217.
19. Saxena I. C. The theory in contracts inter praesentes // Journal of the Indian Law Institute. 1967. Vol. 9. № 3. P. 453–461.
20. Wesener G. Friederike Heuser, Der Erbschaftserwerb im Spätmittelalter. Die Entwicklung der verschiedenen Arten des Erbschaftserwerbs unter besonderer Berücksichtigung des Einflusses des römischen Rechts. Eine Untersuchung mit Schwerpunkt im 12.-15. Jahrhundert // Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte: Romanistische Abteilung. 2004. Vol. 121. № 1. P. 639–641.
21. Woitkewitsch C., Pfitzer C. Einmonatiges Widerrufsrecht bei Versandgeschäften im Internet // Monatsschrift für Deutsches Recht. 2007. Vol. 61. № 2. P. 61–67.

REFERENCES

1. Gruzdev V. V. *Vozniknovenie dogovornogo obyazatelstva po rossiiskomu grazhdanskomu pravu* [Formation of contractual obligation under the Russian civil law]. Moscow, Walters Kluver Publ., 2010. 272 p.
2. Efimov A. V. [Grounds for affiliation of corporations at the level of their bodies' activity]. In: *Ekonomika. Predprinimatelstvo. Okruzhayushchaya sreda* [Economics. Entrepreneurship. Environment], 2017, vol. 2, no. 70, pp. 50–56.
3. Kondratev V. A. [Conclusion of contract]. In: *Rossiiskoe pravosudie* [Russian Justice], 2016, no. 1 (117), pp. 18–25. DOI: 10.17238/issn2072-909X.2016.1.18.
4. Maslov A. A. [Voluntary requirement to the form of further deals, their legality and execution: in search of an adequate model]. In: *Vestnik ekonomicheskogo pravosudiya Rossiiskoi Federatsii* [Courier of the Economic Justice of the Russian Federation], 2021, no. 9, pp. 55–93.
5. Solomin S. K., Solomina N. G. [On the issue of the conclusion of contract]. In: *Vestnik arbitrazhnoi praktiki* [Courier of the commercial jurisprudence], 2019, no. 4, pp. 3–14.
6. Stepanov D. [General provisions on contract. Conclusion of contract]. In: *Khozyaistvo i pravo* [Economics and law], 2009, no. 5 (388), pp. 53–62.
7. Tarasenko Yu. [Conclusion of contract in the way not indexed in the Russian Civil Code]. In: *Korporativnyi yurist* [Corporate Lawyer], 2007, no. 6, pp. 32–33.
8. Boemke B., Ulrici B. *BGB Allgemeiner Teil*. Heidelberg, Springer, 2009. 514 p.
9. Collins H. *Regulating contracts*. Oxford, 2002. 408 p.
10. Eisenberg M. A. Why there is no law of relational contracts. In: *Northwestern University Law Review*, 2000, vol. 94, no. 3, pp. 805–821.
11. Foderini A. E-commerce e contratti telematici: la rimodulazione della contrattazione codicistica. In: *Rivista Cammino Diritto*, 2021, no. 3. Available at: <https://rivista.camminodiritto.it/articolo.asp?id=6704> (accessed: 06.06.2022).
12. Gimmy M. A. Vertragsschluß im Internet. In: *Handbuch zum Internetrecht*. Springer, Berlin, Heidelberg, 2000, pp. 65–93.
13. Gorla G. «Ratio decidendi», principio di diritto (e «obiter dictum»). A proposito di alcune sentenze in tema di revoca dell'offerta contrattuale. In: *Il Foro Italiano*, 1964, vol. 87, no. 8, pp. 89–103.
14. Graziadei M. Legal transplants and the frontiers of legal knowledge. In: *Theoretical Inquiries in Law*, 2009, vol. 10, no. 2, pp. 723–743.
15. Muhamad N. H. N. Aplikasi Sains Dan Teknologi Dalam Transaksimuamalah Islam: Rujukan Kepada Rukun-Rukunakad Mengikut Perspektif Undang-Undangkontrak Islam. In: *Jurnal Teknologi*, 2012, no. 49, vol. 1, pp. 81–91.
16. Muñoz E. Las reglas clásicas sobre la formación del contrato en los derechos internos Iberoamericanos. In: *Cuadernos De La Maestría En Derecho*, 2015, no. 3, pp. 91–117.
17. Obregón G. La perfección del contrato en Internet según el ordenamiento jurídico español: especial referencia al caso de las páginas web. In: *Revista chilena de derecho y ciencia política*, 2012, vol. 3, no. 2, pp. 61–87.
18. Río J. D. La perfección del contrato en el código civil español. In: *Revista Boliviana de Derecho*, 2018, no. 26, pp. 176–217.
19. Saxena I. C. The theory in contracts inter praesentes. In: *Journal of the Indian Law Institute*, 1967, vol. 9, no. 3, pp. 453–461.
20. Wesener G. Friederike Heuser, Der Erbschaftserwerb im Spätmittelalter. Die Entwicklung der verschiedenen Arten des Erbschaftserwerbs unter besonderer Berücksichtigung des Einflusses des römischen Rechts. Eine Untersuchung mit Schwerpunkt im 12.-15. Jahrhundert. In: *Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte: Romanistische Abteilung*, 2004, vol. 121, no. 1, pp. 639–641.
21. Woitkewitsch C., Pfitzer C. Einmonatiges Widerrufsrecht bei Versandgeschäften im Internet. In: *Monatsschrift für Deutsches Recht*, 2007, vol. 61, no. 2, pp. 61–67.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Кирпичев Александр Евгеньевич – доктор юридических наук, доцент, заведующий кафедрой предпринимательского и корпоративного права Российского государственного университета правосудия, профессор кафедры гражданского права Российской таможенной академии;
e-mail: raj@aekirpichev.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Alexander E. Kirpichev – Dr. Sci. (Law), Prof., Departmentally Head, Business and Corporate Law Department, Russian State University of Justice, Russian Custom Academy;
e-mail: raj@aekirpichev.ru

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ

Кирпичев А. Е. Оферта, акцепт и момент заключения договора между присутствующими // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Юриспруденция. 2022. № 2. С. 69–78.
DOI: 10.18384/2310-6794-2022-2-69-78

FOR CITATION

Kirpichev A. E. Offer, Acceptance and the Moment of the Contract Formation between Those Present. In: *Bulletin of Moscow Region State University. Series: Jurisprudence*, 2022, no. 2, pp. 69–78.
DOI: 10.18384/2310-6794-2022-2-69-78