

УДК 34

## ***ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ДОГОВОРОВ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ***

***Конев К.В.***

*студент,*

*ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»*

*Белгород, Россия<sup>1</sup>*

**Аннотация:** Статья посвящена исследованию особенностей заключения предпринимательских договоров в сети Интернет в России. Автор анализирует правовые основы данного процесса, закреплённые в ГК РФ, уделяя ключевое внимание таким институтам, как публичная оферта и акцепт, совершаемый посредством конклюдентных действий. Рассматривается значение электронной формы сделки и виды электронных подписей, используемых для придания договору юридической силы. В работе также поднимаются актуальные проблемы, связанные с доказыванием факта заключения договора и коллизиями между различными электронными документами, и предлагаются возможные пути их решения, такие как внедрение многофакторной системы идентификации, ведение архива версий оферты и чёткое определение иерархии документов.

**Ключевые слова:** предпринимательские договоры, заключение договора, Интернет, оферта, акцепт, электронная подпись, Гражданский кодекс Российской Федерации, электронная форма сделки, публичная оферта, конклюдентные действия.

## ***FEATURES OF CONCLUDING BUSINESS CONTRACTS ON THE INTERNET***

***Konev K.V.***

---

<sup>1</sup> Научный руководитель: **Метальникова Ю.Е.,**

ассистент кафедры трудового и предпринимательского права,

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Белгород, Россия

Дневник науки | [www.dnevnika.ru](http://www.dnevnika.ru) | СМН Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

*Student,  
Belgorod State National Research University,  
Belgorod, Russia<sup>2</sup>*

**Abstract:** This article examines the specifics of concluding business contracts online in Russia. The author analyzes the legal foundations of this process, as enshrined in the Civil Code of the Russian Federation, focusing on such institutions as public offers and acceptances through implied actions. The importance of electronic transactions and the types of electronic signatures used to give legal force to contracts are discussed. The paper also addresses current issues related to proving the conclusion of a contract and conflicts between various electronic documents, and proposes possible solutions, such as implementing a multi-factor identification system, maintaining an archive of offer versions, and clearly defining the document hierarchy.

**Keywords:** business contracts, contract conclusion, internet, offer, acceptance, electronic signature, Civil Code of the Russian Federation, electronic transaction, public offer, implied actions.

Заключение предпринимательских договоров в сети Интернет стало повседневной реальностью для российского бизнеса, что обусловлено скоростью, удобством и глобальным охватом цифровой среды. Особенности этого процесса регулируются в основном Гражданским кодексом Российской Федерации (далее - ГК РФ). Ключевой особенностью является то, что сам по себе договор как единый документ, подписанный сторонами, встречается редко; его существование и условия вытекают из совокупности действий сторон и электронных документов. Основной правовой формой заключения договора в Интернете является акцепт оферты.

---

<sup>2</sup> **Supervisor: Y.E. Metalnikova,**  
Assistant Professor, Department of Labor and Entrepreneurial Law,  
Belgorod State National Research University  
Belgorod, Russia

В соответствии со статьёй 435 ГК РФ: «Офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определённо и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение» [1].

В Интернет-среде офертой часто является публичная оферта, то есть предложение, содержащее все существенные условия договора, адресованное неопределённому кругу лиц. Например, размещение на сайте интернет-магазина каталога товаров с подробными описаниями, ценами и условиями доставки рассматривается как публичная оферта, если из существа предложения не вытекает иное [2].

Акцептом, то есть ответом лица, которому адресована оферта, о её принятии, в соответствии со статьёй 438 ГК РФ, являются конклюдентные действия, совершаемые пользователем [1]. Для предпринимательских договоров в сети Интернет это может быть не просто выполнение действия по кнопке, к примеру, «Я согласен», а более сложные действия: заполнение и отправка формы заказа; оплата счета; загрузка необходимых документов в личный кабинет или простое осуществление платежа на основании выставленной оферты. В соответствии с Постановлением Пленума Верховного Суда Российской Федерации, молчание, как правило, не признается акцептом, если иное не вытекает из закона, обычая или прежних деловых отношений сторон [3]. Важным моментом является то, что акцепт должен быть полным и безоговорочным; если пользователь при оформлении заказа меняет какое-либо существенное условие (например, предлагает свою цену), это считается не акцептом, а встречной офертой.

Моментом заключения такого договора, согласно статье 433 ГК РФ, является момент получения лицом, направившим оферту, её акцепта [1]. В Интернете этот момент часто связывают с получением ответа о принятии заказа или автоматическим подтверждением, отправляемым системой. Однако для предпринимателей критически важно обеспечить фиксацию этого момента, так как

именно с ним связывается возникновение прав и обязанностей. Это приводит к следующей ключевой особенности - использованию электронной формы сделки.

В соответствии со статьёй 434 ГК РФ договор в письменной форме может быть заключён путём составления одного документа, подписанного сторонами, либо путём обмена документами, передаваемыми по каналам связи, позволяющими достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору [1]. Заключение договора через Интернет подпадает под второй случай.

Для придания такой переписке юридической силы и для идентификации сторон используется электронная подпись. Согласно Федеральному закону от 06.04.2011 N 63-ФЗ «Об электронной подписи», для заключения предпринимательских договоров, за исключением случаев, требующих нотариальной формы, может использоваться как простая, так и усиленная электронная подпись [4]. Простая электронная подпись подтверждает факт формирования подписи определенным лицом и может быть приравнена к собственноручной подписи, если это прямо предусмотрено соглашением сторон. Простая электронная подпись (ПЭП) приравнивается к собственноручной, если это закреплено в отдельном нормативно-правовом акте или при наличии между участниками документооборота специального соглашения. В таком соглашении фиксируют правила, по которым определяется подписант, а также закрепляют его обязанность соблюдать конфиденциальность. Кроме ПЭП, существует квалифицированная электронная подпись (КЭП), которая автоматически приравнивается к собственноручной. Для признания легитимности КЭП не требуются никакие дополнительные соглашения [5], [6]. Для более серьёзных и дорогостоящих сделок используется усиленная квалифицированная электронная подпись. УКЭП - это электронная подпись с наивысшей степенью защиты, которая позволяет определить, кто подписал электронный документ, и проверить, вносились ли в него изменения. Она является полным аналогом собственноручной подписи и печати для юридических лиц и не требует дополнительных соглашений [6].

Ещё одной важной особенностью является необходимость соблюдения информационной обязанности, особенно в отношениях с потребителями, однако и в чисто предпринимательских отношениях прозрачность условий крайне важна. Такая прозрачность, особенность, имеет название B2B, когда клиент изучает предложения и проверяет репутацию поставщика перед подписанием договора. Часто запрос отправляется сразу нескольким компаниям. Конкуренция жёсткая, и побеждает тот, кто говорит о выгоде для бизнеса, прилагая конкретные расчёты.

Размещение на сайте оферты или пользовательского соглашения, с которыми контрагент может ознакомиться до совершения акцептующих действий, является стандартной практикой. Публичная оферта - предложение заключить договор, адресованное неопределённому кругу лиц. Продавец размещает условия сделки на своём сайте, а покупатель, совершая заказ, подтверждает своё согласие с ними. Оферта становится юридически значимым документом, когда в ней есть чётко изложенные условия: предмет, цена, сроки исполнения. Как только пользователь совершает действие, подтверждающее согласие (оплата, оформление заявки, нажатие кнопки), считается, что договор заключён.

Несмотря на кажущуюся простоту и отработанность механизма, заключение предпринимательских договоров в интернете сопровождается рядом острых проблем, которые создают значительные правовые риски для добросовестных участников оборота. Ключевой проблемой остаётся доказывание самого факта заключения договора и его условий, а также надлежащего исполнения обязательств. Основная сложность доказывания факта заключения договора возникает, когда нет письменного документа, подтверждающего условия сделки и сам факт её заключения. В таком случае суд рассматривает дело на основании представленных доказательств. В суде контрагент может оспаривать, что именно он совершал действия по акцепту оферты, утверждая, что его учётная запись была скомпрометирована, а логин и пароль использовал кто-то другой [7]. Даже при наличии усиленной квалифицированной электронной подписи возникают споры о том, действовал ли уполномоченный представитель или подпись была

Дневник науки | [www.dnevnika.ru](http://www.dnevnika.ru) | СМН ЭЛ № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

использована без надлежащих полномочий. По мнению авторов, решением здесь является выстраивание многофакторной системы идентификации и фиксации всех действий протоколе программирования, которые должны надёжно храниться и быть защищёнными от несанкционированного доступа и изменений.

Особую сложность представляют коллизии между различными электронными документами и версиями оферты. Зачастую в переписке по электронной почте, в мессенджерах или в личном кабинете стороны согласовывают отдельные условия, которые могут противоречить общим условиям, размещённым на сайте. Возникает вопрос, какой документ имеет приоритет. Проблема усугубляется тем, что владелец сайта может в одностороннем порядке изменять свою публичную оферту, и старая версия оказывается утраченной [8]. Решением является прямое указание в самой оферте или в соглашении на иерархию документов. Например, формулировка о том, что специально согласованные сторонами условия в подписанном документе или в конкретной переписке имеют приоритет над общими условиями пользовательского соглашения. Кроме того, крайне важно вести архив всех версий оферты с привязкой к дате их действия, чтобы в случае спора можно было достоверно установить, какие условия были актуальны на момент заключения конкретного договора.

Таким образом, заключение предпринимательских договоров в сети Интернет, будучи удобным и эффективным инструментом, обладает рядом специфических особенностей, обусловленных цифровой средой. Правовой режим таких сделок базируется на нормах ГК РФ об оферте и акцепте, при этом сам договор зачастую существует не в виде единого документа, а как совокупность электронных документов и действий сторон. Критически важными элементами являются использование электронной подписи и соблюдение письменной формы путём обмена документами. Несмотря на отработанность механизма, на практике сохраняются серьёзные проблемы, в частности, связанные с доказыванием обстоятельств заключения договора и разрешением противоречий между условиями, содержащимися в разных источниках. Минимизация соответствующих

рисков требует от предпринимателей тщательной проработки юридической архитектуры онлайн-взаимодействия, включая внедрение надёжных систем идентификации, чёткую фиксацию всех этапов сделки и однозначное определение приоритета согласованных условий. Грамотный подход к оформлению электронного документооборота позволяет обеспечить правовую безопасность и стабильность предпринимательских отношений в цифровом пространстве.

### **Библиографический список:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.07.2025) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2025) // СПС КонсультантПлюс.

2. Зачем интернет-магазину оферта и как ее составить // СБЕР Бизнес Live URL: <https://sberbusiness.live/publications/zachem-internet-magazinu-oferta-i-kak-ee-sostavit> (дата обращения: 16.10.2025).

3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 N 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора» // Судебные и нормативные акты РФ.

4. Федеральный закон «Об электронной подписи» от 06.04.2011 N 63-ФЗ (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс.

5. Простая электронная подпись: что это такое и где ее можно применять // РБК URL: <https://companies.rbc.ru/news/eXmf9w8Yec/prostaya-elektronnaya-podpis-cto-eto-takoe-i-gde-ee-mozhno-primenyat> (дата обращения: 16.10.2025).

6. Какие бывают электронные подписи? // СБЕР Право URL: <https://sberpravo.ru/blog/kakie-byvajut-elektronnye-podpisi> (дата обращения: 16.10.2025).

7. Сложности доказывания: обеспечение доказательств в сети Интернет // Vegas Lex URL:

[https://www.vegaslex.ru/analytics/publications/complexity\\_of\\_proof\\_the\\_burden\\_of\\_proof\\_on\\_the\\_internet](https://www.vegaslex.ru/analytics/publications/complexity_of_proof_the_burden_of_proof_on_the_internet) (дата обращения: 18.10.2025).

8. «Спасибо, приняли». Как электронной перепиской стороны заключают и меняют договор // Акцион URL: <https://e.law.ru/1092411> (дата обращения: 18.10.2025).