

## РЕЦЕНЗИЯ НА КУРСОВУЮ РАБОТУ

Филиал в г. Тихорецке

Кафедра уголовного права, процес  
и криминалистики

Студент Гусарь Никита Евгеньевич

Группа 22-Юр ОЗ

Дисциплина Гражданское право

Тема курсовой работы Порядок и стадии заключения договора

Работа на рецензию представлена 17.05.2024 г.

Рецензент канд. пед. наук, доц. Молчанова Е.В.

Полнота раскрытия темы тема раскрыта полностью и глубоко, зада  
исследования достигнуты.

Оформление соответствует предъявляемым требованиям

Замечания: не полностью уделено внимание тому, что в современной  
Российской Федерации проявляются проблемы классификации в  
гражданском судопроизводстве типов договоров

Оценка по итогам защиты хорошо

Дата рецензирования 21.05.2024 г.

Подпись рецензента

*Е. Молчанова*

Министерство науки и высшего образования РФ  
Филиал Федерального государственного бюджетного образовательного  
учреждения высшего образования  
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
в г. Тихорецке

Кафедра уголовного права, процесса и криминалистики

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

по дисциплине «Гражданское право»

**ПОРЯДОК И СТАДИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА**

Выполнил студент

гр.22-Юр ОЗФО



Н.Е. Гусарь

Проверил

канд. пед. наук, доц.



Е.В. Молчанова

Дата защиты 24.05.2024

рег.№ 12

Оценка хорошо

от 08.05 2024 г.



г. Тихорецк

2023–2024 уч. год

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	
1 Преддоговорный этап .....	5
1.1 Подготовка к переговорам: анализ потребностей и определение условий договора .....	5
1.2 Переговорный процесс: методы, тактики переговоров и юридическое оформление предварительных договоренностей .....	7
2 Заключение и исполнение договора.....	10
2.1 Формирование и подписание основного договора: требования к форме и содержанию .....	10
2.2 Регистрация договора и получение необходимых разрешений (в случае необходимости) .....	12
Заключение .....	14
Список использованных источников .....	16

## ВВЕДЕНИЕ

В современном мире договор играет решающую роль в экономических отношениях между субъектами. Он является основным инструментом гражданско-правового регулирования, обеспечивая стабильность и предсказуемость взаимодействия между партнерами.

Актуальность изучения порядка и стадий заключения договора обусловлена необходимостью глубокого понимания процессов, лежащих в основе любых договорных отношений, а также изменений в законодательстве, регулирующем эту сферу.

Правильное оформление договора, знание его структуры и основных принципов позволяет избежать правовых споров и конфликтных ситуаций, что особенно важно в условиях растущей юридической грамотности населения и увеличения объема гражданских правоотношений.

Процесс заключения договора не просто формальность; это серия взаимосвязанных шагов, которые должны быть тщательно выполнены для достижения взаимовыгодного и обязывающего соглашения.

Начиная с предварительных переговоров, где стороны определяют условия сотрудничества, делают предложения и контрпредложения, процесс эволюционирует через стадии оформления намерений в ясно сформулированные условия договора.

Затем следует фаза согласования условий, которая требует внимательности к деталям и понимания юридических тонкостей, чтобы обе стороны могли прийти к соглашению по всем вопросам.

Окончательное оформление договора выливается в подготовку и подписание документа, что является юридическим подтверждением всех договорённостей. Каждый этап требует тщательного внимания и подхода, учитывая юридические аспекты и потенциальные риски.

Объектом данного курсового исследования договор как юридический факт, имеющий значительное влияние на формирование и развитие

гражданских правоотношений.

Предметом курсового исследования являются нормы гражданского права, регулирующие порядок и стадии заключения договора, а также судебная практика и доктринальные источники, касающиеся данного вопроса.

Целью данного курсового исследования является во всестороннем анализе и систематизации информации о порядке и стадиях заключения договора, идентификации проблемных аспектов и разработке предложений по их решению.

В соответствии с указанной целью поставлены следующие задачи:

– выделение ключевых стадий процесса заключения договора и их всестороннее рассмотрение для определения специфических требований на каждом этапе,

– идентификация и анализ типичных проблем и сложностей, возникающих на различных этапах заключения договора, с учетом практических и теоретических аспектов,

Теоретическое значение курсовой работы заключается во вкладе в развитие теории гражданского права, а именно в обогащении и дополнении существующих знаний о стадиях заключения договора глубоким анализом современной нормативной базы и практики ее применения.

Практическое значение исследования проявляется в возможности использования его результатов юристами, предпринимателями, а также студентами юридических специальностей для повышения своей профессиональной квалификации, изучения актуальных аспектов заключения договоров, а также в превентивном избегании потенциальных правовых рисков и споров.

Научную и теоретическую основу курсовой работы составляют труды таких авторов как: Н.Н. Алексеев, Т.В. Богачева, Б.М. Гонгало и т.д.

## **1 Преддоговорный этап**

### **1.1 Подготовка к переговорам: анализ потребностей и определение условий договора**

Переговоры играют важную роль в деловой среде, определяя успех и эффективность взаимодействия между сторонами. Однако без должной подготовки шансы на достижение желаемых результатов значительно снижаются.

Процесс подготовки к переговорам играет ключевую роль в достижении успешных результатов в переговорах и обеспечивает удовлетворение интересов всех сторон.

Этот процесс включает в себя несколько важных шагов, начиная с анализа ситуации и определения целей, и заканчивая разработкой стратегии и тактики ведения переговоров.

Первый этап подготовки к переговорам - анализ потребностей участников. Это включает в себя выявление основных целей и интересов каждой стороны.

Это включает в себя изучение всех аспектов ситуации, которая будет обсуждаться на переговорах, а также оценку потенциальных рисков и выгод. Важно определить ключевых участников переговоров, их интересы и позиции, чтобы разработать эффективную стратегию.

Определение стратегии переговоров - еще один ключевой аспект подготовки. Выбор оптимальной стратегии, будь то сотрудничество, конкуренция или компромисс, зависит от конкретной ситуации, целей и стилей взаимодействия участников.

Цели могут быть разнообразными: от заключения выгодного соглашения до решения конфликта или достижения согласия по спорным вопросам.

Разработка тактики ведения переговоров также играет важную роль.

Планирование шагов и действий на каждом этапе переговоров позволяет нам гибко реагировать на изменения в ходе обсуждений и достигать поставленных целей.

После определения целей необходимо собрать и проанализировать информацию о партнере по переговорам. Это включает в себя изучение их предыдущих действий, стратегий и тактик, а также их интересов и потребностей.

Чем более подробно изучена информация о партнере, тем лучше подготовлены будут переговорщики.

Не менее важными являются практические аспекты подготовки, такие как сбор и анализ информации о партнерах, психологическая подготовка и разработка плана действий.

После анализа потребностей переходим к определению условий договора.

Этот этап включает в себя:

Определение основных параметров:

- сроки, условия поставки, цена, обязательства сторон и другие ключевые параметры договора,
- поиск вариантов взаимовыгодного соглашения,
- подход, при котором стремятся найти решение, удовлетворяющее интересам обеих сторон,
- разработка стратегии и тактики переговоров,
- определение линии поведения и подходов, которые будут использованы в процессе переговоров для достижения желаемого результата.

Таким образом, подготовка к переговорам - это важный и сложный процесс, который требует тщательного анализа и стратегического мышления. Правильная подготовка позволяет участникам эффективно достигать соглашений, обеспечивая удовлетворение интересов всех сторон.

## **1.2 Переговорный процесс: методы, тактики переговоров и юридическое оформление предварительных договоренностей**

Переговорный процесс – это не просто обмен мнениями или доведение позиций до согласия. Это сложный и многогранный процесс, требующий глубокого анализа, стратегического мышления и умения находить компромиссы.

Переговорный процесс играет ключевую роль в различных аспектах современного общества. Он применяется в бизнесе, политике, международных отношениях, в сфере права и многих других областях. Эффективные методы, тактики переговоров и правильное юридическое оформление предварительных договоренностей являются неотъемлемыми составляющими успешного достижения целей в переговорном процессе.

Методы переговоров разнообразны и могут включать в себя различные стратегии и тактики в зависимости от конкретной ситуации. Одним из основных методов является коллективное обсуждение, когда стороны собираются вместе для взаимного обмена информацией, анализа проблемы и поиска взаимовыгодных решений. Другим методом является применение дипломатического давления, когда одна сторона использует свои ресурсы и политический вес для достижения желаемого результата.

Тактики переговоров включают в себя широкий спектр приемов и стратегий, направленных на достижение выгодного и устойчивого результата. Некоторые из тактик включают в себя активное слушание и эмпатическое понимание позиций другой стороны, использование аргументации и логических убеждений, а также умение управлять эмоциями и создавать доверие между сторонами.

Юридическое оформление предварительных договоренностей является необходимым шагом для обеспечения законности и обязательности результатов переговоров. Это включает в себя составление письменных соглашений, которые четко определяют права и обязанности каждой

стороны, условия и сроки исполнения, а также механизм разрешения споров. Хорошо составленный предварительный договор может защитить интересы сторон и предотвратить возможные конфликты в будущем.

В целом, переговорный процесс требует комплексного подхода, включающего в себя использование разнообразных методов и тактик, а также правильное юридическое оформление результатов переговоров. Важно помнить, что успешные переговоры основаны на взаимном уважении, доверии и поиске взаимовыгодных решений, способствующих достижению общих целей.

Разберем подробнее основные аспекты переговорного процесса: методы, тактики переговоров и юридическое оформление предварительных договоренностей.

Методы переговоров:

- коллективное обсуждение: Этот метод предполагает сбор всех заинтересованных сторон для обсуждения проблемы или вопроса. Целью является обмен информацией, выявление общих интересов и поиск решений, которые удовлетворяют все стороны,

- дипломатическое давление: Используется в случаях, когда одна из сторон имеет значительное политическое, экономическое или другое преимущество. Это может включать в себя угрозы, обещания или давление от третьей стороны для достижения желаемого результата,

- использование экспертных знаний: Стороны могут привлекать экспертов или консультантов для анализа ситуации, предоставления рекомендаций и помощи в разработке решений.

Тактики переговоров:

- активное слушание и эмпатия: Важно не только выражать свои позиции, но и внимательно слушать и понимать аргументы и интересы других сторон. Эмпатия помогает создать атмосферу взаимопонимания и сотрудничества,

- Использование аргументации и логики: Обоснованные аргументы

и логические убеждения могут убедить другую сторону в правильности вашей позиции и способствовать достижению компромисса,

– управление эмоциями: Важно контролировать свои эмоции и уметь эффективно работать с эмоциями других сторон, чтобы не допустить эскалации конфликта и сохранить конструктивный характер переговоров.

Юридическое оформление предварительных договоренностей:

– составление письменных соглашений: Важно закрепить результаты переговоров в письменной форме, чтобы избежать недопониманий и споров в будущем. Это может быть формализовано в виде меморандума о взаимопонимании, предварительного соглашения или контракта.

– определение условий и сроков: Предварительные договоренности должны четко определять права и обязанности каждой стороны, условия сделки и сроки исполнения.

– механизм разрешения споров: Важно предусмотреть механизм разрешения возможных споров, включая процедуры медиации, арбитража или судебного разбирательства.

В итоге, успешный переговорный процесс требует гибкости, умения находить общий язык с различными сторонами и способности принимать компромиссы. Хорошо разработанные методы, тактики и юридическое оформление помогают достичь взаимовыгодных решений и избежать потенциальных конфликтов.

Таким образом, переговорный процесс является неотъемлемой частью многих аспектов нашей жизни, от бизнеса до политики и международных отношений.

Важность эффективных методов, тактик переговоров и правильного юридического оформления предварительных договоренностей не может быть недооценена.

## **2 Заключение и исполнение договора**

### **2.1 Формирование и подписание основного договора: требования к форме и содержанию**

Формирование и подписание основного договора: требования к форме и содержанию

Подписание основного договора является важным этапом в заключении сделки или соглашения между сторонами.

Ниже приведены основные требования к форме и содержанию основного договора:

- письменная форма: в большинстве случаев закон требует, чтобы основные договоры были заключены в письменной форме. Это обеспечивает ясность и однозначность условий сделки, а также облегчает доказательство содержания договора в случае споров;

- ясность и определенность: договор должен быть сформулирован таким образом, чтобы его условия были понятны и однозначны для всех сторон. Он должен содержать четкое описание прав и обязанностей каждой стороны, предмет сделки, условия оплаты, сроки исполнения и другие существенные условия;

- соблюдение требований законодательства: основной договор должен соответствовать требованиям действующего законодательства, включая гражданский кодекс, специальные законы и нормы, регулирующие отдельные виды договоров;

- наличие подписей сторон: договор должен быть подписан всеми участниками сделки или их уполномоченными представителями. Подписи свидетельствуют о согласии сторон с условиями договора и его заключением;

- отсутствие противоречий и неясностей: договор должен быть составлен таким образом, чтобы исключить возможность различных

толкований и споров по его условиям. Все термины и определения должны быть четко определены, а условия должны быть согласованы между всеми сторонами;

- соблюдение формальностей: в некоторых случаях законом предусмотрены особые формальности для заключения определенных видов договоров.

Основной договор должен предусматривать механизмы обеспечения защиты интересов сторон и управления рисками, связанными с его исполнением. Это может включать в себя условия о штрафных санкциях за нарушение сроков или условий договора, механизмы разрешения споров, страхование ответственности и другие меры.

Форма и содержание основного договора играют ключевую роль в обеспечении его юридической обязательности и защите интересов сторон. Поэтому важно тщательно проработать все условия договора перед его подписанием и удостовериться в их полной ясности и правовой корректности.

В заключение, формирование и подписание основного договора представляют собой важный этап в заключении любой сделки или соглашения между сторонами. Требования к форме и содержанию основного договора направлены на обеспечение ясности, однозначности и законности условий сделки, а также на защиту интересов всех участников.

Письменная форма, ясность и определенность условий, соблюдение требований законодательства, наличие подписей сторон, отсутствие противоречий и соблюдение формальностей – это основные аспекты, которые необходимо учитывать при подготовке и заключении основного договора.

Правильно составленный и согласованный договор способствует установлению доверительных отношений между сторонами, обеспечивает юридическую обязательность сделки и помогает предотвратить возможные споры и недоразумения в будущем.

## **2.2 Регистрация договора и получение необходимых разрешений (в случае необходимости)**

Регистрация договоров и получение соответствующих разрешений являются важным этапом в правовой сфере, который обеспечивает законность, прозрачность и защиту интересов сторон. В рамках гражданского права эти процедуры приобретают особое значение в контексте различных видов сделок и договоров.

Регистрация договора представляет собой процесс официального подтверждения существования и содержания договора в соответствии с требованиями законодательства.

В некоторых случаях регистрация договора является обязательной для придания ему юридической силы. Например, в случае сделок с недвижимым имуществом, брачных договоров и других видов, определенных законодательством.

Процедура регистрации может различаться в зависимости от вида договора и юрисдикции. Обычно она включает подачу заявления или документов в соответствующие органы, оплату государственной пошлины и ожидание решения о регистрации.

Разрешения представляют собой официальные акты компетентных органов, подтверждающие правомерность и допустимость проведения определенных действий или сделок.

Существует ряд сфер, в которых для законного осуществления деятельности или совершения сделок требуются соответствующие разрешения. Это может включать лицензирование для определенных видов бизнеса, разрешения на строительство, международные соглашения и другие.

Процесс получения разрешений обычно начинается с подачи заявки или запроса в компетентные органы, после чего проводится оценка соответствия требованиям и вынесение решения. Этот процесс может быть связан с определенными сроками, требованиями и процедурами.

Регистрация договора и получение необходимых разрешений играют ключевую роль в гражданском праве, обеспечивая юридическую гарантию законности и защиты интересов сторон.

Регистрация договора и получение необходимых разрешений играют ключевую роль в гражданском праве, обеспечивая законность, прозрачность и защиту интересов сторон в сделках и договорах. Эти процедуры представляют собой важные этапы в жизненном цикле любой юридически значимой сделки или договора, и их выполнение является обязательным во многих случаях.

В рамках современной правовой практики регистрация договоров призвана обеспечить публичное подтверждение их существования и содержания, что способствует предотвращению споров и конфликтов между сторонами.

Необходимость регистрации договора определяется видом сделки, законодательством и условиями самого договора. Важно отметить, что в определенных областях, таких как недвижимость, брачные отношения и интеллектуальная собственность, регистрация договора является обязательной и без нее сделка может быть признана недействительной.

Получение необходимых разрешений также имеет критическое значение, особенно в контексте соблюдения законодательства и обеспечения безопасности и правопорядка. Разрешения выдаются компетентными органами и подтверждают соответствие деятельности или сделки определенным стандартам, правилам и требованиям. Они обеспечивают контроль за осуществлением деятельности, защиту интересов общества и предотвращение негативных последствий.

Процесс получения разрешений может быть сложным и многоэтапным, требующим тщательной подготовки, а также взаимодействия соответствующих сторон и органов власти. Важно учитывать все необходимые формальности и требования, чтобы избежать задержек, отказов или юридических последствий.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Порядок и стадии заключения договора являются ключевыми аспектами гражданского права, определяющими юридическую силу и обязательства сторон в сделке. Этот процесс, хотя и кажется простым на первый взгляд, требует внимательного взвешивания условий, действий и правовых последствий.

На каждой стадии заключения договора стороны должны проявлять тщательность и добросовестность, чтобы избежать возможных споров или недоразумений в будущем. Начиная с предварительных переговоров и заканчивая подписанием и утверждением договора, каждый этап представляет собой юридически значимый момент, который влияет на дальнейшие отношения между сторонами.

Важно учитывать, что порядок заключения договора может варьироваться в зависимости от его типа, сферы применения и требований законодательства. Тем не менее, соблюдение основных принципов добросовестности, свободы волеизъявления и равенства сторон является необходимым условием для законного и действительного заключения договора.

Кроме того, в современном правовом контексте, особое внимание уделяется защите интересов слабой стороны и обеспечению прозрачности и честности в заключении сделок. Законодательство и правовая практика развиваются, чтобы адаптироваться к новым вызовам и технологическим изменениям, обеспечивая более эффективную и справедливую процедуру заключения договоров.

Таким образом, порядок и стадии заключения договора являются фундаментальными элементами гражданского права, обеспечивающими законность, стабильность и защиту интересов сторон. Понимание процесса, а также строгое соблюдение правовых норм и принципов, необходимы для

успешного осуществления сделок и предотвращения юридических конфликтов.

В процессе подготовки к переговорам важно провести тщательный анализ потребностей и определить ключевые условия договора. Это позволит сторонам точно представить свои интересы и цели, что способствует эффективным и продуктивным переговорам. Анализ потребностей также помогает выявить возможные риски и проблемы, что позволяет разработать стратегию для их минимизации или урегулирования. Таким образом, подготовка к переговорам играет ключевую роль в успешном завершении договорных отношений.

В переговорном процессе использование различных методов и тактик, а также правовое оформление предварительных договоренностей, имеет решающее значение. Это обеспечивает эффективное взаимодействие сторон и помогает достичь взаимовыгодных условий сделки. Юридическое оформление предварительных договоренностей обеспечивает их юридическую обязательность и защиту интересов сторон в случае возникновения споров или непредвиденных обстоятельств.

При формировании и подписании основного договора необходимо строго соблюдать требования к его форме и содержанию. Это включает в себя точное определение прав и обязанностей сторон, условий исполнения и сроков действия договора. Правильное оформление основного договора обеспечивает его законность и обязательность перед сторонами и третьими лицами.

Наконец, регистрация договора и получение необходимых разрешений, если это необходимо, завершают процесс заключения сделки. Эти процедуры обеспечивают официальное признание сделки компетентными органами и защиту ее правового статуса. Регистрация и получение разрешений также помогают предотвратить возможные юридические проблемы в будущем и обеспечивают безопасность и надежность договорных отношений.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

### Нормативные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // СПС «КонсультантПлюс». URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=q30RrMTmw10qAN2S1&cacheid=43ACD0C891AE7E6BC1869BF7A9233E6C&mode=splus&rnd=0.06656826774995217&base=LAW&n=2875&dst=1000000001#nc3RrMTOScF1IAp91> (дата обращения: 21.02.2024).

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СПС «КонсультантПлюс». URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=452991&dst=1000000001&cacheid=8ABF42613F61DE834347C1D38D0D5E29&mode=splus&rnd=wh4N8w#84Ktz3UF4KhMabX7> (дата обращения: 22.02.2024).

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023 № 339-ФЗ) // СПС «КонсультантПлюс». URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=449455&dst=1000000001&cacheid=8ABF42613F61DE834347C1D38D0D5E29&mode=splus&rnd=wh4N8w#Mcgvz3U0ycAkozjS1> (дата обращения: 23.02.2024).

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 г. № 146-ФЗ (в ред. Федерального закона от 24.07.2023 № 362-ФЗ) // СПС «КонсультантПлюс». URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?from=440687-0&req=doc&rnd=tEPPDQ&base=LAW&n=452892#u2JzL4U2V2qRk9Vl> (дата обращения 24.02.2024).

5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.02.2005 № 3 «О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц» // СПС

«КонсультантПлюс». URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=ed5JYcTExpJlzy7o&cacheid=0E4AF8B1C1D9D408C3ECF22A923DCD59&mode=splus&rnd=DVjvcg&base=LAW&n=52017&dst=1000000001#HanJYcTwo0UAL0s6> (дата обращения 26.02.2024).

#### Литература

1. Агарков М.М. Избранные труды по гражданскому праву. В 2 т. Т. 1. – М.: Центр ЮрИнфоР, 2022. – 320 с.
2. Алексеев С.С. Современное гражданское право – знак и ключевое звено новой эпохи // Проблемы развития частного права: Сборник статей к юбилею Владимира Саурсеевича Ема / Под ред. Е.А. Суханова, Н.В. Козловой. – М.: Норма, 2024. – 410 с.
3. Беспалов Ю.Ф., Якушев П.А. Гражданское право в схемах. Учебное пособие. – М.: Проспект, 2024. – 288 с.
4. Большой юридический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 703 с.
5. Гонгалло Б.М., Валеев М.М. Гражданское право. Учебник. Том 1. – М.: Статут, 2023. – 622 с.