ЗМІСТ

[ВСТУП………………………………………………………………………………3](#_Toc388564330)

[РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОГО ДОГОВОРУ…………………………………………………………………………6](#_Toc388564331)

[1.1. Поняття та функції цивільно-правового договору………………………......6](#_Toc388564332)

[1.2. Укладання цивільно-правового договору……………………………….......13](#_Toc388564333)

[РОЗДІЛ 2. ПРОПОЗИЦІЯ ОДНІЄЇ СТОРОНИ УКЛАСТИ ДОГОВІР…….…..17](#_Toc388564334)

[2.1. Поняття та ознаки оферти………………………………………………….....17](#_Toc388564335)

[2.2. Види оферти……………………………………………………………….......21](#_Toc388564336)

[РОЗДІЛ 3. ПРИЙНЯТТЯ ПРОПОЗИЦІЇ УКЛАСТИ ДОГОВІР ІНШОЮ СТОРОНОЮ………………………………………………………………….……25](#_Toc388564337)

[3.1. Поняття та ознаки акцепту………………………………………….…..……25](#_Toc388564338)

[3.2. Правові види акцепту……………………………………………………....…29](#_Toc388564339)

[ВИСНОВКИ…………………………………………………………………….….32](#_Toc388564340)

[СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……………………………………….…35](#_Toc388564341)

# ВСТУП

Цивільно-правовий договір – це одна із найважливіших тем у цивільному праві. Я так вважаю тому, що договір виник ще з давніх часів, він виражає волю обох сторін, між якими виник взаємозв’язок, а також служить ідеальною формою активності учасників цивільного обороту.

Як відомо, відносини між людьми в різних сферах суспільних взаємозв’язків завжди ґрунтувалося на порозумінні та спільності дій.  Різноманітні форми спілкування розвивалися упродовж певного періоду часу, люди починали обговорювати усно питання, наприклад, стосовно певної роботи і саме через це виникла потреба вирішувати їх шляхом укладання договору, для уникнення певних невдалих ситуацій та для точного обговорення умов. Тобто, для того, щоб особа одержала те чого прагнула законно, вона мусила звернутися до іншої людини про угоду між ними. Договір розрахований на регулювання поведінки тільки його сторін – а для тих, хто не є сторонами, він може створювати права, але не обов’язки.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що навіть і до сьогодні договір, а саме цивільно-правовий, займає невід’ємну частину нашого життя, адже за допомогою різноманітних договорів відбувається створення, переміщення і розподіл матеріальних і нематеріальних благ у вигляді виконання робіт, надання послуг, передачі речей, грошей тощо, тобто відбуваються усі важливі життєві процеси.

Ця тема є досить дискусійною і тому розв’язання даної проблеми започатковано в багатьох дослідженнях і публікаціях вітчизняних та зарубіжних цивілістів, сфера наукових інтересів яких пов’язана із інститутом договірного права та місцем договору у механізмі регулювання правовідносин, зокрема: М. М. Агаркова, О. А. Беляневич, С. М. Бервено, В. І. Бобрика, С. О. Бородовського, Кучер А. Н., Денисюк В.В. та багато інших відомих науковців, які в своїх працях розкривають та характеризують основні поняття та ознаки цивільно-правового договору, а також стадії його укладання.

Мета даної роботи – розглянути поняття цивільно-правової договору,його ознаки у всіх його аспектах і дослідити та з’ясувати основні стадії його укладання, а саме: пропозицію однієї сторони укласти договір, тобто оферта, та прийняття пропозиції укласти договір другою стороною – це акцепт.

Завданнями даної курсової роботи є:

- дослідити поняття цивільно-правового договору;

- уточнити сутність цивільно-правового договору і стадії його укладення;

- розмежування понять «укладання» та «укладення» договорів;

- дослідити поняття та види оферти;

- дослідити акцепт, його види та поняття;

- визначення законодавчих вимог до оферти та акцепту;

- розглянути види договорів;

- розглянути приклади цивільно-правових договорів з реальних цивільно-правових справ;

- встановити правове регулювання та його вплив на укладення, зміну і розірвання договору;

- сформулювати пропозиції щодо вдосконалення правового регулювання досліджуваних відносин.

Об’єктом в даній курсовій роботі виступає цивільно-правовий договір.

Предметом дослідження виступає система чинних нормативних актів, що регулюють порядок укладення договорів та система знань, щодо стадій укладення цивільно-правових.

Основу дослідницької роботи складають філософські, загальнонаукові та соціально-юридичні методи. Використання діалектичного методу пізнання протягом всього процесу мого дослідження надало можливість розглянути тенденції розвитку досліджуваних інститутів у цивільних правовідносинах.

Дана курсова робота є завершеною, самостійною працею щодо дослідження відносин, які пов’язані з порядком укладення цивільно-правових договорів, стадій їх укладання. У роботі присутні системно сформульовані висновки з теорії та практики укладення договорів, всі вони спираються на сучасний досвід правотворення та правозастосування в Україні.

Курсова робота складається зі вступу, трьох розділів, з шести підрозділів, з висновку та списку використаних джерел. Повний обсяг роботи складає 35 сторінок. Список використаних джерел містить 25 найменувань.

# РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОГО ДОГОВОРУ

## 1.1. Поняття та функції цивільно-правового договору

Під поняттям «договір» розуміють саме цивільні правовідносини (зобов'язання), що виникли з договору як юридичного факту, або мають на увазі правовий документ, яким зафіксовано факт виникнення договірного зобов'язання з волі його учасників. Тобто, договір можна визначити, що це угода двох або кількох осіб, спрямовану на встановлення, змiну або припинення цивiльних правовiдносин [1].

Слід зазначити, що поняття «договір» використовується також в інших галузях законодавства, наприклад, трудовий договір, адміністративний договір тощо. Проте там договір виступає як категорія відповідної галузі права з відповідними особливостями визначення та правового регулювання. До деяких з таких договірних відносин цивільно-правові норми можуть застосовуватися за умови, що це прямо передбачено законодавством.

В словнику В.І. Даля договір розуміється як взаємна домовленість, умова, зобов’язання [2, с.450]. Термін «договір» має глибоке значення і виходить від спілкування між людьми, яке має своїм результатом досягнення певної домовленості між ними.

На думку М.І. Брагінського, основне призначення договору зводиться до регулювання в рамках закону поведінки людей шляхом вказівки на межі їх можливої та належної поведінки [3, с.15]. В законодавстві та доктрині країн континентального права цивільноправовий договір - угода двох і більше осіб, за допомогою якої встановлюються певні права і обов’язки.

Видатний французький юрист Потье в «Трактаті про зобов’язання» (Traité des obligations, 1801р.) визначає договір як угоду двох чи декількох осіб, що спрямована на встановлення між ними зобов’язань [4, с.90].

На мою думку, що більш доцільним є саме визначення поняття договору В. І. Даля, але, що стосується визначення поняття цивільно-правового договору, то найбільш доцільне визначення можна виділити із статтей Цивільного кодексу України [5].

Для більш повного розуміння цивільно-правового договору можна навести його основні властивості:

1) персоніфікований характер;

2) добровільність укладення;

3) спільність інтересів;

4) рівність сторін;

5) згода сторін по всім аспектам договору;

6) взаємна відповідальність сторін за невиконання чи неналежне

7) виконання взятих на себе зобов’язань;

8) правове забезпечення.

Договору як юридичному факту властиві такі ознаки:

1) в договорі виявляється воля не однієї особи (сторони), а двох чи кількох, причому волевиявлення учасників за своїм змістом повинно збігатися і відповідати одне одному;

2) договір — це така спільна дія осіб, яка спрямована на досягнення певних цивільно-правових наслідків: на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків.

Саме за цими ознаками цивільно-правовий договір відрізняється від договірних форм, що використовуються в інших галузях права (трудовому, екологічному тощо), набуваючи там певних специфічних рис.

Цивільно-правовий договір відрізняється від інших видів договорів тим, що має безліч різноманітних функцій, які допомагають вирішити безліч питань, що виникають у сучасному житті. Цивільно-правовий договір виконує багатогранні функції, зміст та значення яких досить повно і глибоко досліджено в цивілістичній науці.

Чітку класифікацію функцій цивільно-правового договору запропонував Красавчиков О.О. [6]. На його думку, договору властиві такі загальні функції:

- ініціативна (ініціативна функція договору полягає в тому, що як результат погодження волі сторін договір є водночас актом вияву ініціативи і реалізації диспозитивності учасників договору);

- програмно-координаційна (програмно-координаційна функція означає, з одного боку, що договір є своєрідною програмою поведінки його учасників один щодо одного, а з другого, — засобом координації цієї поведінки сторін на засадах рівності, диспозитивності та ініціативи);

- інформаційна(інформаційна функція виявляється в тому, що завдяки чітко сформульованим умовам договір містить певну інформацію щодо наявних прав та обов'язків у сторін, яка в разі спору може бути врахована і юрисдикційним органом для правильної кваліфікації взаємовідносин сторін і прийняття законного та обгрунтованого рішення з цього спору);

- гарантійна (гарантійна функція зводиться до залучення для стимулювання належного виконання зобов'язань системи забезпечувальних засобів, які також набувають договірної форми (застави, завдатку, гарантії, поруки, неустойки тощо);

- захисна(захисна функція полягає в тому, що завдяки договору включається в дію механізм захисту порушених прав шляхом примусу до виконання обов'язку в натурі, відшкодування збитків, застосування заходів оперативного впливу тощо).

Крім даних функцій науковці виділяють й інші функції договору, зокрема, відзначається роль договору як засобу, що дисциплінує цивільний оборот, оскільки належне виконання договору та взятих на себе зобов’язань є найважливішим елементом, що забезпечує стабільне функціонування ринкової економіки, захист цивільно-правових відносин тощо.

В той же час, значення договору, й ті функції, які він виконує, зберігається лише тоді, коли забезпечується необхідна для будь-якого договору свобода сторін при його укладанні.

Таким чином, цивільно-правовий договір є однією з центральних категорій дослідження цивільного права. Така роль договору обумовлена, перш за все, його історією розвитку та визначальним значенням у регулюванні суспільних відносин. Динаміка розвитку інституту цивільно-правового договору не є сталою, вона постійною змінюється, а відповідно змінюється і його правове регулювання. Воно характеризується тим, що безумовно враховуються основні, базові положення, але й неухильно розвивається внутрішня складова окремих елементів.

Зазначені функції об'єднуються більш загальною — регулятивною функцією договору як правового засобу регулювання правомірної поведінки учасників цивільних правовідносин.

Що стосується визначення самого поняття цивільно-правового договору, то стає всім зрозуміло, що не можна його розглядати з однієї сторони. Термін «договір» розуміється комплексно як інтегроване поняття, що включає в себе і угоду, і договірне зобов’язання на всіх стадіях його виникнення, і як документарну форму його існування. Для сучасного світу, в тому числі і для сучасної України, характерною є наявна тенденція до підвищення та вдосконалення ролі та значення договору [7].

Для чіткої зрозумілості я вважаю за необхідне привести приклад звичайного цивільно-правового договору.

Як свідчить судова практика, виконавці роботи за договором підряду або договором про надання послуг, які не розуміли наслідків укладення саме цих договорів, найчастіше звертаються до суду з приводу відмови в наданні відпусток, оплати листків тимчасової непрацездатності, внесення записів про роботу до трудової книжки тощо. Суд в окремих випадках задовольняє такі позовні вимоги, визнаючи укладені договори трудовими, якщо під час розгляду справи в суді встановлять відповідні підтвердження того, що відносини мали ознаки трудових.

Наприклад:

- власник певної організації ознайомлював працівника з умовами праці під розписку;

- в договорі цивільно-правового характеру зазначено, що виконавець має додержувати виробничої дисципліни, техніки безпеки, протипожежної безпеки;

- виконавець зобов’язувався виконувати правила внутрішнього трудового розпорядку;

- працівника ознайомлено перед початком його роботи, це все оформлено під розписку з правилами - внутрішнього трудового розпорядку, колективним договором;

- з виконавцем, послуги якого пов’язані зі зберіганням чи обслуговуванням матеріальних цінностей, укладали договір про повну матеріальну відповідальність;

- видали наказ, у якому зазначено розмір оплати праці;

- прізвище виконавця є в табелі обліку робочого часу та йому регулярно виплачували заробітну плату тощо.

- проведено інструктаж з питань охорони праці;

- підпис у книзі реєстрації виходу працівників на роботу, ведення табеля обліку використання робочого часу, притягнення до дисциплінарної відповідальності тощо [8].

Аналізуючи цивільно-правовий договір слід зауважити, що чинне законодавство визначає, що сторони є вільними в укладенні договору, виборі контрагента та визначенні умов договору з урахуванням вимог чинного законодавства, звичаїв ділового обороту, вимог розумності та справедливості. Це положення закріплює один з найважливіших принципів договірного регулювання суспільних відносин – принцип свободи договору. Свобода договору також є поняттям багатозначним і має такі складові:

1) свобода є укладенні договору, тобто відсутність будь-яких примусів, щодо того, вступати суб'єктам в договірні відносини, чи ні. Винятки з цього правила може бути встановлено тільки в законі, або з деяких зобов'язань, наприклад, примусово можуть укладатись публічні договори, якщо у підприємця є можливість надати споживачеві відповідні товари (роботи, послуги), або договори, які має бути укладено внаслідок укладення попереднього договору тощо;

1. свобода вибору характеру договору, що укладаються, а це означає, що сторони самі для себе вирішують, який саме договір їм укладати. При цьому, вони можуть укладати як договір, що передбачений чинним законодавством, так і такий, що ним не передбачений, проте відповідає загальним засадам цивільного законодавства. Однак і ця складова має певні застереження, наприклад, якщо сторони задля приховування договору купівлі-продажу нерухомості сторони укладають договір дарування, то останній буде визнано недійсним у порядку;
2. вільний вибір контрагента за договором, тобто сторони шукатимуть того контрагента, який максимально підходить їм за тими чи іншими ознаками. Але й цю свободу може бути обмежено у випадках, що передбачено чинним законодавством, наприклад, переважне право співвласника на купівлю частки у праві спільної часткової власності, або ж укладення договорів про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти здійснюється лише з суб'єктами, які стали переможцями в процедурі закупівлі за результатами розгляду тендерних пропозицій тощо;
3. вільний вибір умов договору, що означає, що сторони на власний розсуд визначають зміст цього договору, формують конкретні умови тощо. Обмеженість цієї свободи також може бути передбачено за прямою вказівкою законодавства, або ж якщо це випливає зі змісту цього договору, або ж сутності відносин між сторонами, наприклад, якщо сторони в договорі не визначили істотних для цього договору умов, то його вважатимуть неукладеним, тобто таким, що взагалі не породжує правових наслідків. Іноді таке обмеження щодо вільного вибору умов договору може стосуватися визначення ціни за договором, у випадках, коли ціна регулюється державними органами, наприклад, щодо хліба, медикаментів, комунальних послуг тощо [7].

## 1.2. Укладання цивільно-правового договору

Розглядаючи даний термін «укладення договору», Цивільний Кодекс України [5] встановлює в різних статтях:

а) загальні умови визнання договору укладеним;

б) момент укладення договору;

в) правові наслідки укладення договору;

г) місце укладення договору тощо.

Але Господарський кодекс України та Господарський процесуальний кодекс України вживають термін «укладання». На мій погляд, в даному випадку має місце не просто розбіжність у зазначеній термінології, вжитій у зазначених кодексах, а і регулювання ними різного кола суспільних відносин, що виникають на певному життєвому етапі.

Виходячи з граматичного тлумачення термінів «укладення» і «укладання», можна дійти висновку, що вживаним у Господарському кодексі та Господарському процесуальному кодексі України терміном «укладання» законодавець позначає порядок, процедуру укладання господарських договорів, тобто сукупність і послідовність визначених законом дій учасників господарських відносин щодо узгодження змісту договору та дотримання інших процедур (наприклад, передання особистого майна, нотаріального посвідчення, державної реєстрації), результатом (наслідком) вчинення яких і є власне укладення певного цивільно-правового договору, тобто, якщо поглянути з однієї сторони, то досягнення сторонами в належній формі згоди з усіх істотних умов договору, а якщо з іншої сторони – надання йому характеру юридичного факту, що є підставою виникнення договірного зобов’язання.

За загальним правилом договір є укладеним, якщо сторони в належній формі досягли загальної згоди з усіх істотних умов договору. Таким чином, для кваліфікації певного цивільно-правового договору укладеним необхідно дотримання щонайменше двох вимог:

а) згода сторін з усіх істотних умов договору;

б) належна форма договору.

Якщо сторони домовилися укласти певний цивільно-правовий договір у певній формі, то він вважається укладеним з моменту надання йому цієї форми, навіть якщо законом ця форма для даного виду договорів не вимагається. Зміст цієї норми розкривається через такі умови: якщо сторони домовилися укласти у письмовій формі договір, щодо якого законом не встановлена письмова форма, то такий договір є укладеним з моменту його підписання сторонами. А якщо сторони домовилися про нотаріальне посвідчення договору, щодо якого законом не вимагається нотаріальне посвідчення, то такий договір є укладеним з моменту його нотаріального посвідчення.

Відповідно статті Цивільного кодексу [5] усно можуть вчинятися правочини, які повністю виконуються сторонами у момент їх безпосереднього вчинення, за винятком правочинів, які підлягають нотаріальному посвідченню або державній реєстрації, а також правочинів, для яких недодержання письмової форми має наслідком їх недійсність.

Закон вважає правочин таким, що вчинений у письмовій формі, якщо воля сторін виражена за допомогою телетайпного, електронного або іншого технічного засобу зв’язку. Так, наприклад, при розгляді справи № 25/13 господарський суд. м. Києва встановив (це підтверджується наявними у матеріалах справи документальними доказами), що договору від 26 серпня 2005 р. не надано належної письмової форми, при цьому позивач не здійснював фактичних дій, які могли б свідчити про виконання вказаного договору і створювати правові наслідки для сторін. Відтак, господарський суд міста Києва дійшов до кінцевого висновку, що договір купівлі-продажу від 26 серпня 2005 р. є неукладеним і таким, що не створює ніяких прав та обов’язків [9].

Якщо правочин вчиняється у письмовій формі, то він повинен бути підписаний його сторонами,а також повинен скріплюватися печаткою.

Стаття Цивільного кодексу України встановлює та визначає примірний перелік певних видів правочинів, які належить вчиняти, здійснювати саме у письмовій формі:

Правочини між юридичними особами;

Правочини між фізичною та юридичною особою, крім правочинів, передбачених частиною першою ст. 206 ЦК України [5];

Правочини фізичних осіб між собою на суму, що у двадцять і більше разів перевищує розмір неподаткового мінімуму доходів громадян, крім правочинів, передбачених ч. 1 ст. 206 ЦК [5];

ЦК визначає понад п’ятнадцяти видів договорів, щодо яких вимагається нотаріальне посвідчення:

* договори про відчуження (купівля-продаж, міна, дарування, пожертва, рента, довічне утримання (догляд), спадковий договір) нерухомого майна;

іпотечні договори;

* договори про спільну часткову власність на земельну ділянку; про купівлю-продаж земельних ділянок, про перехід права власності та про передачу права власності на земельні ділянки;
* договори купівлі-продажу (приватизації) державного майна;
* договори про поділ майна, що є об’єктом права спільної сумісної власності подружжя; про надання утримання; про припинення права утримання взамін набуття права на нерухоме майно або одержання одноразової грошової виплати;
* договори найму будівлі або іншої капітальної споруди (їх окремої частини) строком на три роки і більше;
* договори управління нерухомим майном;
* договори про зміну черговості одержання права на спадкування;
* договори найму транспортних засобів за участю фізичної особи, договори позички транспортного засобу, у якому хоча б однією стороною є фізична особа;
* договори про створення акціонерних товариств, якщо товариства створюються фізичними особами;
* установчі договори про створення друкованих засобів масової інформації, у випадку якщо одним із співзасновників друкованого засобу масової інформації, є фізична особа та багато інших

Юридичне значення нотаріального договору полягає в тому, що договір, який підлягає нотаріальному посвідченню, є укладеним з моменту його нотаріального посвідчення. Проте, якщо договір підлягає і нотаріальному посвідченню, і державній реєстрації, – то він є укладеним з моменту державної реєстрації згідно з статтею Цивільного кодексу [10].

# РОЗДІЛ 2. ПРОПОЗИЦІЯ ОДНІЄЇ СТОРОНИ УКЛАСТИ ДОГОВІР

## 2.1. Поняття та ознаки оферти

Як відомо, етап укладення договору проходить дві стадії : пропозиції однієї сторони укласти договір – стадія оферти і прийняття пропозиції другою стороною – це стадія акцепту. Тобто, для того, щоб укласти цей правочин, одна сторона має запропонувати дану оферту іншій стороні, а інша сторона мусить її прийняти, її всі умови.

Першою стадією укладення договору є оферта, саме вона має на меті пропозиції про досягнення згоди спрямовані на утворення певного правового результату в сфері цивільного права. Вона є початком волевиявлення думки кожної із наявних сторін і їх узгодження. Тобто, для того, щоб вступити в договірні відносини, один із учасників повинен спочатку виявити ініціативу, тоюто виступити з пропозицією укласти договір. Відповідно сторона, яка зробила дану пропозицію називається оферентом.

Оферта як стадія укладення договору досліджувалася цивілістами протягом тривалого часу, адже є досить цікавою для дослідження. Серед останніх публікацій, присвячених даній тематиці слід виділити роботи А. Н. Кучер «Оферта як стадія укладення підприємницького договору» [11], С. А. Денисова «Деякі загальні питання про порядок укладення договору» [12], С. О. Бородовського та інших видатних відомих науковців, далі в роботі розглядатимуться думки цих науковців стосовно даної теми.

Взагалі, оферта — [пропозиція](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B7%D0%B8%D1%86%D1%96%D1%8F) певній [стороні](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%B0) укласти [угоду](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0) з урахуванням викладених умов.

Пропозиція укласти договір може бути відкликана до моменту або в момент її одержання адресатом. Пропозиція укласти договір, одержана адресатом, не може бути відкликана протягом строку для відповіді, якщо інше не вказане у пропозиції або не випливає з її суті чи обставин, за яких вона була зроблена [11].

Перш за все слід визначити характерні риси та правову природу оферти. Згідно з статтею Цивільного кодексу України оферту може зробити кожна із сторін майбутнього договору, вона має містити істотні умови договору і виражати намір особи, яка її зробила, вважати себе зобов’язаною у разі її прийняття [12].

З урахуванням цього можна виділити наступні ознаки оферти:

* ипо-перше, оферта має бути достатньо виразною та зрозумілою. Виразність оферти передбачає, що з її змісту адресат може зробити правильний висновок про волю оферента. Будь-яка наявна невизначеність, зокрема, наприклад, щодо правової природи майбутнього цивільно-правового договору, не дає права називати дану пропозицію офертою.
* по-друге, вона має містити істотні умови, що характерні для певного договору. Відсутність у пропозиції звичайних чи випадкових умов не впливає на визнання її офертою.
* по-третє, оферта має виражати намір особи, яка її зробила, вважати себе зобов’язаною у разі її прийняття. Пропозиція повинна свідчити про остаточне рішення оферента укласти певний договір. Дана вимога дозволяє відмежувати та розрізняти оферту від звичайних переговорів, які мають на меті уточнити наміри адресата.
* по-четверте, оферта повинна мати конкретного адресата чи адресатів (адресність оферти) [13].

При відсутності однієї з чотирьох ознак пропозицію можна розглядати тільки як запрошення здійснити оферту.

З цього приводу у літературі висловлено два підходи. Прихильники першого, вважають, що пропозиція не може розглядатися як оферта, якщо у ній не встановлено один з істотних елементів договору – його сторону [14, с. 207]. Інші автори вважають, що офертою можна визнати й пропозицію, яка адресована невизначеному колу осіб, якщо з неї випливає намір оферента укласти договір з будь-якою особою. У другому випадку, на нашу думку, мова йде не про звичайну оферту, а про публічну.

У науковій літературі висловлені дві основні позиції стосовного моменту, з якого оферент стає зобов’язаним за свою певною пропозицією, у зв’язку із чим сформульовано такі теорії як «отримання» та «відправлення». Прихильники даних теорії «отримання» пов’язують момент виникнення зобов’язанності оферента з моментом отримання оферти адресатом [15, с. 86]. Iнші науковці вважають, що таким моментом є момент відправлення оферти (теорія «відправлення») [16, с. 157 – 158].

Строки обов'язковості пропозиції (оферти) можуть зазначатися кількома способами:

* строки, вказані в пропозиції;

строки визначаються, виходячи з обставин: «необхідний час», «розумний строк», «безвідкладно»;

* строки не визначаються, якщо в пропозиції є певні обмовки.

Неможливим здається здійснення оферти шляхом мовчання, оскільки воно не дає підстав третім особам знати про намір особи укласти договір. Хоча на думку С. А. Денисова така оферта можлива. Як приклад, він пише про оферту у вигляді мовчання зі сторони орендодавця після закінчення строку договору оренди, у випадку, якщо орендар продовжує користуватися майном за відсутності заперечень зі сторони орендодавця [17, c. 248]. Однак, в даному випадку мовчання орендодавця не можна розглядати як оферту, оскільки між сторонами вже існують договірні відносини.

Допустимість публічної оферти закріплена у ст. 699 Цивільного кодексу України [5], відповідно до якої пропозиція товару в рекламі, каталогах, а також інших різноманітних описах товару, звернених до невизначеного кола осіб, є публічною пропозицією укласти договір, якщо вона містить усі істотні умови договору.

Виставлення товару, демонстрація його зразків або надання відомостей про товар (описів, каталогів, фотознімків тощо) у місцях його продажу є публічною пропозицією укласти договір незалежно від того чи вказана ціна та інші істотні умови договору купівлі-продажу, крім випадків, коли продавець явно визначив, що відповідний товар не призначений для продажу [18].

Цікавим є питання про можливість відшкодування збитків при відкликанні оферти. На мою думку, в даному випадку збитки відшкодовуватися не повинні, однак оферент зобов’язаний компенсувати адресату оферти видатки, пов’язані з розглядом оферти.

## 2.2. Види оферти

Оферта може бути здійснена:

1) в усній

2) письмовій формі

3) шляхом вчинення конклюдентних дій.

Оферта в усній формі може бути здійснена під час безпосереднього спілкування сторін, у тому числі по телефону, відеотелефону («скайп») тощо. Усна оферта характеризується тим, що на неї необхідний негайний акцепт, тобто оферентум, що виказав бажання укласти договір до якогось конкретного індивідуума чи невизначеного кола осіб, необхідна негайна відповідь на пропозицію, її прийняття акцептантом [19].

Форма письмової оферти може бути різноманітною, це може бути:

* проект договору;
* лист, що переданий за допомогою традиційного поштового зв’язку, електронної пошти чи факсом, а також телеграма.

Я вважаю, що у більшості випадків форма певної оферти повинна відповідати формі певного договору. Взагалі, у будь-якому разі необхідна письмова пропозиція укласти договір, що відповідно до закону укладається саме у письмовій формі. Якщо ж така пропозиція була висловлена оферентом усно, а проект договору було підготовлено іншою стороною, то таку пропозицію назвати офертою в даній ситуації не можна.

Пропозиція укласти договір може вбачатися також із поведінки сторін, тобто із так названих конклюдентних дій. Як приклад, можна навести подачу трамвая чи тролейбуса на зупинку за умови, що вартість проїзду та маршрут наперед відомі або візуально вбачаються.

Також розрізняють оферту:

1) публічну;

2) звичайну.

Публічна оферта відрізняється від звичайної:

* по-перше, вона має бути адресована не конкретній особі, а невизначеному колу осіб;
* по-друге, наявність істотних умов не є обов’язковою. Незважаючи на відмінності, правові наслідки звичайної та публічної оферти співпадають.

Актуальним є питання про відмежування публічної оферти від реклами та інших запрошень робити пропозиції укласти договір. Юридичну оферту, писав В. I. Синайський [20, с. 185], слід відрізняти від оферти торгової, без обов’язкової сили. Різниця між ними зводиться до того, що прийняття торгової оферти не тягне за собою укладення договору, наприклад, при надсиланні прейскурантів клієнтам.

Також можна б виділити певні ознаки, що саме відрізняють рекламу від оферти:

1) зверненість до невизначеного кола осіб;

2) відсутність істотних умов договору;

3) відсутність наміру рекламодавця укласти договір;

4) інформування про наявність певних товарів, робіт, послуг.

Важливим є питання про форму та спосіб відкликання оферти, а саме: чи повинні вони співпадати за формою та способом відправлення із самою офертою? Законодавець у даному випадку мовчить. Як мені здається, форма та спосіб відкликання оферти не залежить від форми та способу відправлення самої оферти. Відкликання оферти, здійсненої в письмовій формі, може бути зроблене усно, наприклад по телефону. І навпаки, усна оферта може бути відкликана шляхом направлення певного відповідного листа. У будь-якому випадку я б радила оференту обирати саме такий спосіб відкликання, який би дозволив зробити це у найкоротші строки і дав би йому упевненість в отриманні такого повідомлення адресатом оферти. А тому не зовсім вдалим здається відкликання усної оферти листом. Найкращим способом, як усім відомо, є безпосереднє повідомлення під час зустрічі або повідомлення телефоном.

Серед інших підстав припинення дії оферти, наряду з її відкликанням, слід виділити:

* відхилення оферти;
* закінчення строку, наданого для акцепту;
* акцепт, у тому числі й на інших умовах;
* смерть оферента, позбавлення чи обмеження його у дієздатності;
* припинення юридичної особи – оферента.

Розрізняють два види оферти:

* тверду;
* вільну;
* іноді захисна.

Тверда оферта — це документ, в якому надається певна письмова пропозиція на продаж визначеного товару, надісланий продавцем одному можливому покупцеві, де вказуються суттєві умови майбутнього контракту й визначено строк дії оферти.

Вільна оферта — це такий документ, який може бути виданий на одну й ту ж саму партію певного товару кільком можливим покупцям цього товару, а також вона не зв’язує даного продавця своєю пропозицією і не встановлює певний строк для відповіді.

Якщо оферту не було прийнято обома сторонами, то одна із сторін може надати іншій [контроферту](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0) з викладенням свого бачення співробітництва. Контроферта є зустрічною [офертою](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%84%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0), відповідь на пропозицію укласти [договір](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D1%96%D1%80), що містить умови, які є додатковими або відрізняються від умов, зазначених у пропозиції. Застосовується переважно у [зовнішньоторговельних відносинах](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%96%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B0_%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D1%96%D0%B2%D0%BB%D1%8F).

Захисна оферта, визначення якої носить символічний характер, не призначена для продажу. Вона використовується для негласного розподілу ринку між монополістами. Коли один з них отримує запит на оферту від замовника, здійснює свій бізнес на території іншої монополіста, то він вишле оферту з практично нереальними для прийняття умовами.

Також оферту можна розділити за направленістю на:

* одноособову (направлену до конкретної особи);
* колективну (публічну), що направлена на одержання відповіді від невизначеного кола осіб.

Підбиваючи підсумки вищевикладеному: офертою є достатньо визначена пропозиція укласти договір, що адресована конкретному адресату, що містить всі його істотні умови та виражає намір особи, яка її зробила, вважати себе зобов’язаною у разі її прийняття.

# РОЗДІЛ 3. ПРИЙНЯТТЯ ПРОПОЗИЦІЇ УКЛАСТИ ДОГОВІР ІНШОЮ СТОРОНОЮ

## 3.1. Поняття та ознаки акцепту

Наступною стадією укладення договору являється акцепт. Це є відповідь особи, якій адресована оферта про пропозицію прийняття умов запропонованих оферентом. Сторона, що здійснює відповідь на пропозицію називається акцептантом. Тоді договір вважається укладеним у момент одержання акцепту особою, яка направила оферту.

За загальним правилом певний акцепт повинен бути безумовним або повним, тобто містити згоду особи, яка його надсилає (акцептанта), на укладення договору на запропонованих оферентом умовах. Це означає те, що акцептант повністю погоджується із даними існуючими запропонованими умовами договору і повідомляє про це оферента. Якщо пропозиція укласти договір зроблена із зазначенням строку для відповіді, то тоді договір вважається укладеним за такої умови, коли особа, яка зробила пропозицію, одержала від другої сторони відповідь про прийняття пропозиції протягом цього строку. Наприклад, в англо-американській системі це правило не є безперечним. За англійським загальним правом акцепт повинен бути безумовним. У сучасному американському праві (ЄТК США) стадія прийняття укласти договір іншою стороною, яка пропонує доповнення чи зміни до умов оферти, вважається акцептом, якщо акцептант не вважає згоду оферента на ці доповнення умовою дійсності його акцепту.

Взагалі, можна змоделювати ситуацію, коли відповідь може бути повною, але не безумовною, та навпаки: безумовною, але не повною. Повнота і безумовність оферти – це не є поняття, що охоплюють та доповнюють один одного. Так, акцептант може дати повну згоду укласти певний цивільно-правовий договір на запропонованих умовах, але водночас повнота цієї згоди, щодо умов договору, запропонованих у даній оферті може бути поставлена у залежність від подальших дій, що має вчинити оферент, можна навести такий приклад, наш акцепт обумовлений Вашою завершальною та остаточною згодою, або має вчинити акцептант, наприклад, даною відповіддю ми акцептуємо умови договори, так, як вони сформульовані у Вашій пропозиції, і для остаточного рішення ми зобов’язуємося передати договір на погодження раді директорів протягом наступних двох тижнів.

Неповнота та не безумовність відповіді на пропозицію укласти договір не є акцептом, тобто є умовами для констатації фактів відмови акцептанта від пропозиції укласти договір, а з іншої сторони, неповнота та не безумовність відхиляють початкову оферту. Іншими словами, неповнота та не безумовність акцепту є умовами припинення оферти. Якщо відмова від пропозиції відбулася, то вона не може бути скасована наступною відповіддю, що усуває неповноту та не безумовність.

У пропозиції укласти договір, яка адресується другій стороні, строк для відповіді може не зазначатись. У цьому разі укладення договору залежить від того, в якій формі зроблено оферту – усній чи письмовій. Коли пропозиція зроблена усно, без зазначення строку для відповіді, договір вважається укладеним, якщо друга сторона негайно заявила оферентові про прийняття нею оферти. Якщо ж таку пропозицію зроблено в письмовій формі, договір вважається укладеним, коли відповідь про прийняття пропозиції одержано протягом нормально-необхідного для цього часу [21, с. 190-191].

Відповідь, яка містить якісь зміни чи доповнення до висловлених в оферті умов, вважається новою офертою (контрофертою). Найбільш чітко цей принцип закріплено в законодавстві Німеччини (НЦК). В інших країнах він, переважно, відображається в судовій практиці.

Якщо відповідь на прийняття пропозиції укласти договір одержано із запізненням, то особа, яка зробила пропозицію звільняється від відповідних зобов’язань. Коли ж акцепт на прийняття пропозиції про укладення договору було відправлено своєчасно, але одержано із запізненням, то оферент звільняється від відповідних зобов’язань, якщо він негайно повідомить особі, якій було направлено пропозицію, про одержання акцепту із запізненням.

Форми прийняття пропозиції (оферти):

– безумовний акцепт оферти ( Тобто, певна пропозиція (оферта) повинна бути розглянута, охарактеризована та прийнята взагалі без жодних обмовок або обмежень);  
– акцепт контро ферти (За наявності обмежень або обмовок можна говорити про нову пропозицію, де сторони помінялись місцями: ініціатор виступає в ролі особи, що приймає пропозицію, а той, хто приймає пропозицію, перетворюється на ініціатора);  
– прийняття пропозиції і мовчання протилежної сторони (за загальними правилами мовчання або бездіяльність самі по собі не є акцептом. Ситуація може виглядати інакше у тому разі, коли сторони узгодили між собою те, що мовчання означатиме акцепт, або коли це випливає з дійсної ділової практики чи звичаю. Однак у будь–якому разі для оферти недостатньо в односторонньому порядку заявити в своїй пропозиції, що вона буде акцептована при мовчанні адресата. Адресат оферти вільний не тільки акцептувати чи не акцептувати оферту, але він може також її просто проігнорувати);  
– прийняття пропозиції із запізненням (Прийняття пропозиції із запізненням трактується так чи інакше в законодавстві різних країн. Наприклад, за італійським правом в ініціатора пропозиції є право затвердити запізніле прийняття оферти, причому достатньо тільки заявити контрагенту, що контракт укладено. В деяких законодавствах різноманітних країн світу прийняття пропозиції із запізненням вважається новою офертою, згоду з якою потрібно отримати від попереднього ініціатора) [19].

Як і оферта, акцепт може бути відкликаний певним акцептантом, якщо повідомлення про його скасування оферент отримає до моменту або в момент отримання самого акцепту. У разі відкликання певного акцепту або неотримання відповіді від акцептанта протягом встановленого для цього терміну, оферент вважається вільним від тих обов'язків, які пов'язані з раніше зробленою ним пропозицією.

## 3.2. Правові види акцепту

Як вже заздалегідь відомо, договір може укладатися за такими судовими порядками як:

* загальним;
* спеціальним;
* судовим.

Залежно від судового порядку відображається різноманітний ступінь волевиявлення певного кола осіб, що хочуть укласти договір і який впливає, як і на оферту, так і на акцепт.

Також, можна виділити, за характером формування волевиявлення, два існуючих способи:

* конкурентний
* неконкурентний.

Неконкурентний спосіб укладення договору передбачає визначений суб’єктний склад майбутнього договору, що повинен підтверджуватися адресованістю оферти конкретному суб’єкту чи кільком суб’єктам, що мають здійснити акцепт [22, с. 126-127].

Специфіка конкурентного способу укладення договорів обумовлена існуванням механізму ринкової конкуренції при проведенні різного роду торгів, наприклад аукціонів, конкурсів, після проведення яких, за результатами, договір укладається з переможцем торгів.

Ведучи мову про характер і порядок відповіді на оферту, слід мати на увазі, що акцепт може бути вчинений як:

- усно(негайна відповідь)

- письмово (через лист, телефон, електронну пошту)

- і через вчинення дій вказаних в оферті умов договору – конклюдентних –, наприклад, відвантаження товару, надання послуг певним особам чи сплата певної суму.

Така відповідь на поставлені умови показує бажання акцептанта задовольнити пропозицію оферента.

Також ще одна умова, що вірізняє даний договір від інших договорів, це те, що договір може бути укладено вчиненням мовчання. Мовчання може відноситися як до власних дій особи, яка виражає згоду, так і до дій інших осіб. За своїм характером мовчання може бути тільки акцептом, але поряд з цим існує цивільно-правова презумпція, що мовчання не є юридичним фактом. Коли мовчання набуває юридичної сили, це можна розглядати та класифікувати як позитивна чи негативна відповідь і може використовуватися тільки у випадках, які прямо передбачені чи вказані в законі.

За сферою поширення укладення договорів охоплює:

* загальні умови їх укладення (наприклад, наявність взаємної згоди з усіх істотних умов)
* порядку укладення (наприклад, шляхом вчинення оферти у обмін на існуючий акцепт)
* місця і часу (моменту) укладення, а також встановлення особливостей укладення окремих видів договорів.

Вчинення конклюдентних дій (відвантаження продукції, надання послуг) з виконання зазначених в оферті умов договору, вважається акцептом тоді, коли укладається договір, якщо інше не передбачене законодавством або не зазначене в оферті. Вчинення таких дій означає і згоду на його укладення, і водночас, як результат, його виконання. Якщо акцептант зробив певні дії, наприклад, виконав роботу, сплатив відповідну суму грошей, у межах строку для відповіді, вказаних в умові договору (безумовно і повністю) і які засвідчують його бажання укласти договір, тоді ці дії вважаються прийняттям пропозиції (акцептом) [23].

Особливістю акцепту полягає в тому, що його могли відправити своєчасно, але з вини органів у зв’язку або з інших причин він надійшов до оферента із запізненням [24]. А як відомо, закінчення строку для відповіді та її відсутність, оферент може розцінити як відмову від пропозиції і він уже уклав договір з іншою особою. З іншого боку акцептант є впевненим в тому, що своєчасно відправлений акцепт, оферент вже одержав і тоді він приступає до виконання договору, роблячи на це витрати. Тоді між сторонами має бути встановлено порозуміння на основі законодавства [25].

# ВИСНОВКИ

Ознайомлення з питаннями укладання цивільно-правових договорів є важливим процесом дослідження, перш за все у зв'язку зі змінами, що відбулися в цивільному обороті за останні роки. Товарно-грошові відносини зумовлюють нині надання суб'єктам права як можливість всебічно використовувати закріплені законодавством визначені правові моделі договору, так і створювати їх за своїм розсудом. У сучасних умовах договори не тільки юридично оформляють більшість складаються між сторонами майнових відносин, але і служать засобом виявлення реальних потреб ринку у товарах, [роботах](http://ua-referat.com/%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B0), послугах. При цьому особлива роль відводиться самій свободі їх укладення. Це, у свою чергу, передбачає всебічний [розвиток](http://ua-referat.com/%D0%A0%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%BA) підприємницької діяльності.

Отже, як підсумок роботи, цивільно-правовий договір – це юридичний акт двох і більше осіб, заснований на їх погоджених діях, виражений у вільному волевиявленні, зафіксований у встановленій законом формі і спрямований на досягнення єдиного правового результату, який полягає у встановлені, зміні та припиненні цивільних прав та обов’язків;

Договір може бути укладений в усній та письмовій формі. Письмова форма договору поділяється на два види: проста письмова та письмова форма з нотаріальним посвідченням.

Порядок укладення цивільно-правового договору – це передбачена правовими нормами юридично-логічна послідовність стадій встановлення цивільних прав і обов’язків, здійснена на основі дій осіб, звернених на зустріч одна одній та виражених у різноманітних способах узгодження змісту договору;

Оферта – це адресована чітко визначеній особі пропозиція про укладення договору, що містить всі істотні умови майбутнього договору, виражає згоду оферента бути пов’язаним такими умовами, породжує для оферента обов’язок укласти договір з моменту її отримання вказаною особою та вимагає повного і безумовного її акцепту.

Запрошенням зробити пропозицію укласти договір є будь-яка пропозиція інформаційного характеру, спрямована на спонукання особи чи групи осіб звернутись до адресата цього запрошення з пропозицією укласти договір (офертою). Пропозиція спрямована на укладення договору, яка не відповідає положенням законодавства щодо змісту оферти, є запрошенням зробити пропозицію про укладення договору.

Публічною офертою є звернена до необмеженого кола осіб пропозиція про укладення договору, що містить всі істотні умови майбутнього договору, виражає згоду оферента бути пов’язаним її умовами та вимагає повного та безумовного акцепту.

Акцептом є вираження згоди особи, якій направлено оферту про прийняття запропонованих умов та про порядок укладення договору між цими сторонами на таких умовах. Акцепт є стадією, що завершує формування договору, і на відміну від оферти, характеризується виникненням договірних прав і обов’язків у обох сторін договору. Акцепт як стадія укладення цивільно-правового договору розпочинається з моменту отримання оферти і закінчується в момент укладення договору.

Взагалі, також особливе значення при характеристиці цивільно-правового договору має принцип свободи договору. Цей принцип передбачає, що суб'єкти цивільного права, як правило, не пов'язані якої б то не було обов'язком вступати чи не вступати в договірні відносини, змінювати, розривати їх, передбачає необмежену можливість вибору контрагента. Особливо цей принцип цивільного права проявляється по відношенню до публічних договорів. Свобода укладення договору, крім того, виявляється у визначенні учасниками цивільного обороту не тільки типу договору - передбаченого небудь не передбаченого законом, а й конкретних його умов.

Проблема свободи укладення договору багатоаспектна. Перш за все, вона стосується загальної характеристики, структури та змісту свободи укладення договору. Разом з тим вона пов'язана з розглядом допустимих обмежень вільного волевиявлення суб'єктів підприємницької діяльності при виборі контрагентів, структури договірних зв'язків, типу (виду) договору і вироблення умов, що складають його зміст.

Незважаючи на ретельне законодавче регулювання стадія укладення договору ставить безліч проблем теоретичного та практичного характеру і вимагає подальшого обговорення даного питання з урахуванням зарубіжного та вітчизняного досвіду з метою вироблення рекомендацій як для правоприменителя, так і для учасників цивільного обороту.

# СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цивільне право України: Підручник: У 2-х кн. / Ц58 Д.В. Боброва, О.В. Дзера, А.С. Довгерт та ін.; За ред. О.В. Дзери, Н.С. Кузнєцової. — К.: Юрінком Інтер, 1999. - 864 с.
2. Даль В. И. Толковый словарь великорусского языка: В 4 т. / Даль В. И. – М. : Полиграфресурсы, 1998. – Т. 1. – 683 с.
3. Брагинский М. И. Договорное право. Книга первая: Общие положения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – Изд. 2-е, испр. – М. : Статут, 2000. – 848 с.
4. Агарков М. М. Лбязательство по советсвкому гражданскому праву / М. М. Агарков. – М. : Типография Известий Советов депутатов трудящихся СССР, 1940. – 105 с.
5. Цивільний кодекс України // ВВРУ. – 2003. - № 11. – Ст. 461.
6. Красавчиков О. А. Гражданско-правовой договор: понятие, содержание и функции // Антология уральской цивилистики. М., 2001. – С. 178.
7. І. С. Алексеєв. Поняття та функції цивільно-правового договору / С. І. Алексеєв // Філософія права. - №2. – 2000. – С. 7-10.
8. Українське цивільне право. Навч. посібник Ю.О. Заіка – К.: Істина, 2005 – 312с.
9. Рішення від 25 листопада 2002 р., у справі № 68 //Практика МКАС при ТЛП України. Зовнішньоекономічні суперечки / Під заг. Редакцією І. Г. Побирченко. – К.: Праксіс, 2006. – С. 554–563.
10. Боднар Т. В. Укладання цивільно-правових договорів (питання форми, процедури та мо­менту укладення) / Т. В. Боднар // Вісник господарського судочинства. — 2008. — № 2. — С. 87—93.)
11. Кучер А. Н. Оферта как стадия заключения предпринимательского договора / А. Н. Кучер // Законодательство. – № 5. – 2001. – С. 43 – 52.
12. Денисов С. А. Некоторые общие вопросы о порядке заключения договоров / С. А. Денисов // Актуальные проблемы гражданского права : сб. ст. / под. ред. М. И. Брагинского. – М. : Статут, 1999. – C. 229 – 276.
13. Денисюк В. В. Оферта як стадiя укладення цивiльно-правового договору [Текст] / В. В.Денисюк // Часопис цивілістики, 2013. т.Вип. 14.-С.91-95.
14. Бородовський С. О. Укладення, зміна та розірвання договору у цивільному праві України : автореф. дис. … канд. юрид. наук : 12.00.03. / С. О. Бородовський. – Х., 2005. – 20 с.
15. Гавзе Ф. И. Социалистический гражданско-правовой договор / Ф. И. Гавзе. – М. : Юридическая литература, 1972. – 168 с.
16. Александров Н. Г. Право и законность в период развитого строительства коммунизма / Н. Г. Александров. – М. : Госюриздат, 1961. – 271 с
17. Денисов С. А. Некоторые общие вопросы о порядке заключения договоров / С. А. Денисов // Актуальные проблемы гражданского права : сб. ст. / под. ред. М. И. Брагинского. – М. : Статут, 1999. – C. 229 – 276.
18. [Денисюк В. В.](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%81%D1%8E%D0%BA%20%D0%92$) Оферта як стадiя укладення цивiльно-правового договору  / В. В. Денисюк // [Часопис цивілістики](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUU_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9625918) . - 2013. - Вип. 14. - С. 91-95.
19. Бородовський С.О. Укладення, зміна та розірвання договору у цивільному праві України: Дис. – К., 2005.
20. Синайский В. И. Русское гражданское право (Пособие к изучению т. Х ч. 1 и сенатской практики) / В. И. Синайский. – Киев : Типография А. М. Пономарева, 1912. – 427с.
21. Олюха В. Г. Цивільно-правовий договір: поняття, функції та система : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук. : спец. 12.00.03 / В. Г. Олюха. – К., 2003. – 20с.
22. Беляневич О.А. Господарський договір та способи його укладення. Навч. посібник. – К.: Наукова думка, 2002.
23. Науково-практичний коментар до Цивільного кодексу України/Є.О. Харитонов – Харків: Одісей, 2007 – 799с.
24. Кабалкин А. Тлумачення і класифікація договору / / Відомості Верховної Ради. 1996. № 7. С.13-15.
25. Цивільний кодекс України: Науково-практичний коментар/За ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнєцової, В. В. Луця. - К.: Юрінком Інтер, 2008.