

В договорах попадаются отсылки к условиям, которые находятся на сайте компании. Контрагент должен их проверить и согласиться. Но условия могут внезапно поменяться, что в корне изменит договор. В статье расскажем о достоинствах и недостатках этой формы сделки, а также насколько действительны такие условия.

Текст: Кирилл Данилов, к. ю. н., адвокат, налоговый консультант, партнер юридической компании «КЪЮ Групп», преподаватель Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Условия договора на сайте. Как выгодно использовать их на практике

Стороны могут подписать договор объемом в страницу с отсылкой к иным условиям на сайт компании. Такой способ снижает финансовые, временные и организационные затраты и во многом связан с современными потребностями оборота, огромный объем которого уходит в интернет. Однако есть множество нюансов, которые вызывают сомнения в действительности такого договора. Например, как условия договора должны быть на сайте

расположены; должна ли ссылка в договоре вести именно на страницу с условиями или может просто отсылать на сайт и т. д.

Сейчас законодатель никак не регулирует этот способ оформления договоров. Но рынок требует легализации такого способа сделки. По этой причине правомерность размещения отдельных условий договора в интернете можно рассмотреть с учетом общих норм гражданского права. Об этом и поговорим в статье.

КИРИЛЛ ДАНИЛОВ

к. ю. н., адвокат, партнер юридической компании «КЪЮ Групп», преподаватель Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Образование: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

Специализация: налоговое консультирование. Практическая деятельность с 2011 года.



Как обосновать легальность конструкции

В 2015 году Верховный суд признал, что размещение условий договора в интернете не нарушает письменной формы сделки. Главное условие — такая форма должна достоверно указывать, что документ исходит от стороны по договору (п. 2 и 3 ст. 434 ГК, Обзор судебной практики ВС № 3, утв. Президиумом ВС от 25.11.2015).

Еще раньше в 2002 году ВАС разрешил оформлять сделку с помощью нескольких взаимосвязанных документов. Он указал, что по смыслу ст. 160 и 434 ГК такие документы также выражают содержание заключаемой сделки (п. 4 информационного письма Президиума ВАС от 21.01.2002 № 67). Это означает, что размещение отдельных условий договора на сайте не противоречит разъяснениям ВАС и ВС о форме договора. Полностью исключить вопрос о легальности такой конструкции помогут три метода анализа права. Первый — догматический, где учитывается действующее правовое регулирование. Второй — политико-правовой с оценкой потребностей гражданского оборота. Третий — экономический анализ права.

Догматический метод. Это метод, при котором оценивается, насколько то или иное явление вписывается в систему дей-

ствующего правового регулирования и соотносится с устоявшимися научными категориями и понятиями.

Как мы уже выяснили, электронный документ является способом заключения сделки в письменной форме, а договор может заключаться путем составления нескольких документов. Принцип свободы договора предусматривает право сторон устанавливать любые условия, не запрещенные императивными нормами ГК. Следовательно, догматический метод показывает, что размещение условий договора на сайте не противоречит догме права.

Политико-правовой метод. Это метод, при котором оценивается потребность гражданского оборота в том или ином правовом явлении. Также оцениваются возможные последствия легализации такого явления.

Современное развитие интернет-технологий обусловило появление обширной практики размещения отдельных условий договора, а иногда и существенных условий, на интернет-сайтах. В основном таким методом пользуются страховые компании (отсылают к правилам страхования) и кредитные организации (отсылают к правилам кредитования). Следовательно, политико-правовой метод анализа права показывает нам, что ры-

**ПРАВО
НА ИЗМЕНЕНИЕ
УСЛОВИЙ**

Компания вправе менять на сайте правила, которые прямо не относятся к конкретному потребителю и не затрагивают его права (решение Зеленодольского городского суда Республики Татарстан от 11.07.2016 по делу № 2-3888/2016).

нок требует легализации обозначенной конструкции.

Метод экономического анализа. Это метод, при котором оцениваются экономические последствия легализации того или иного явления. Издержки участника гражданского оборота, вызванные судебными процессами, связанными с оспариванием условий договоров, размещенных на интернет-ресурсах, значительно ниже издержек, сэкономленных в результате использования такого инструмента. Следовательно, размещение отдельных условий договоров на интернет-ресурсах в хозяйственной практике экономически обоснованно.

Как использовать

Чтобы уменьшить риски, необходимо ставить определенные профессиональные рамки. Например, убедиться, что все стороны ознакомлены с дополнительными условиями договора, а сама ссылка указывает на точное их расположение. От всех злоупотреблений это не спасет, но в некоторых случаях может помочь.

Ознакомить с документом. Обе стороны договора должны быть ознакомлены с условиями договора, который расположен в сети интернет. Только в таком случае можно ссылаться на условия договора, которые расположены в ином документе. Такую позицию выработал Верховный суд еще в 2006 году, когда рассматривал ряд споров, связанных с восстановлением процентов по вкладу (определения ВС от 26.09.2006 № 34-В06-65, от 12.09.2006 № 34-В06-95, от 08.09.2006 № 34-В06-99, от 04.04.2006 № 34-В06-24). В этих делах суд также указал, что расписка с текстом «С условиями размещения вклада ознакомлен(а)» будет надлежащим доказательством ознакомления вкладчиков с внутренними документами банка.

Указать точное расположение документа. Договор должен содержать точное

указание адреса интернет-страницы, на которой указаны отдельные условия договора. В противном случае суд может счесть условия несогласованными.

Сделать доступным в любое время. Аналогичное требование действует в ЕС. Любая сторона договора должна располагать возможностью в любое время обратиться к условиям заключенного ими договора и при этом воспроизвести их в текстовом формате. Например, в 2017 году состоялся судебный спор, в котором истец выбрал суд без учета арбитражной оговорки на сайте ответчика.

Поскольку договор в бумажном виде истец не подписывал, то считал, что эта оговорка на него не распространяется. Суд не согласился с таким доводом. Истец был ознакомлен с условиями договора, изложенными на сайте. На это указывала отметка в текущих документах о его ознакомлении и согласии с условиями договора публичной оферты, размещенном на сайте экспедитора. Также суды сослались на то обстоятельство, что условие договора на сайте было доступно для истца во все время после его заключения и истец не имел возражений против условий договора ни во время его заключения, ни после (постановление АС Северо-Кавказского округа от 03.08.2018 по делу № А53-31061/2017).

Как менять условия сделки

Изменять в одностороннем порядке условия можно, если обязательство связано с предпринимательской деятельностью, которую осуществляют обе стороны договора, односторонний отказ от исполнения этого обязательства допускается в случаях, предусмотренных законом или договором.

Однако, как правило, договор, который содержит условия с отсылкой на сайт, заключают коммерсанты с потребителями. По этой причине менять условия в од-

ностороннем порядке нельзя (ст. 310 ГК). Право на одностороннее изменение его условий или отказ от исполнения обязательства может быть предоставлено договором лишь стороне, которая не осуществляет предпринимательскую деятельность. Исключением могут стать только случаи, которые прямо предусмотрены в законе.

Это означает, что изменять условия договора, которые расположены на интернет-ресурсах, необходимо только с помощью дополнительного соглашения (ст. 452 ГК). При этом сами новые условия могут быть не отражены в тексте дополнительного соглашения. Стороны просто могут прописать, что они согласны с условиями, изложенными на интернет-сайте по состоянию на определенную дату.

Часто договор, условия которого содержатся на интернет-ресурсах, по своей сути — это договор присоединения (постановление АС Московского округа от 17.10.2016 № Ф05-12517/2016 по делу № А40-45696/15). В этой связи «слабая сторона» (потребитель или иное лицо, присо-

единившееся к договору со стандартными условиями, в том числе размещенными в интернете) вправе требовать принудительного изменения таких условий, если они носят дискриминационный характер (ч. 2 ст. 428 ГК). Кроме того, ВАС расширил сферу применения этого правила даже на отношения между двумя коммерсантами (п. 9 постановления Пленума ВАС «О свободе договора и ее пределах»).

Кроме того, если компания меняет на сайте правила, прямо не относящиеся к конкретному потребителю и прямо не затрагивающие его права, то такие изменения возможны в одностороннем порядке. Суды общей юрисдикции отмечают, что компании вправе в одностороннем порядке изменять те или иные положения своих правил, размещаемых на сайте, если это не затрагивает существенные условия договора с потребителями и не снижает уровень их правовых гарантий (решение Зеленодольского городского суда Республики Татарстан от 11.07.2016 по делу № 2-3888/2016). ■

Зарубежная модель

Право Европейского союза разрешает размещение отдельных условий договора на интернет-ресурсах. Более того, в Европе данный вопрос разрабатывается законодателем уже более 15 лет. При этом, учитывая, что в большинстве случаев такие договоры заключаются коммерсантами с потребителями, право ЕС защищает интересы последних, предъявляя различные требования

к формату размещаемых на интернет-ресурсах условий договора и порядку ознакомления потребителей с ними. Базовые нормы о такой форме сделки содержит Директива Европейского союза от 08.06.2000 № 2000/31/ЕС. Также рекомендации по правовому регулированию указанных отношений содержатся в Модельных правилах европейского частного права (DCFR).

Так, в ст. II:9:103 этих правил указано, что на выдвинутые одной стороной и несогласованные специально условия можно сослаться в отношениях с другой стороной, только если другая сторона знала об этих условиях либо сторона, предложившая условие, приняла разумные меры, чтобы привлечь внимание другой стороны к ним до или в момент заключения договора.

