

## КОНСТИТУЦИОННОЕ ПРАВО / CONSTITUTIONAL LAW

УДК 340.13:347.4

DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.14.2020.3.558-570>

М. Л. ДАВЫДОВА<sup>1</sup>,  
А. А. АЛЬЖАНОВА<sup>1</sup>,  
С. А. ДУНДУКОВА<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Волгоградский государственный университет, г. Волгоград, Россия

### УСТНАЯ ДОГОВОРНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ ТЕХНИКА НА ЭТАПЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА: ОСОБЕННОСТИ И СОСТАВ

*Контактное лицо:*

**Давыдова Марина Леонидовна**, доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой конституционного и муниципального права, Волгоградский государственный университет

Адрес: 400062, г. Волгоград, пр-т Университетский, 100, тел.: +7 (8442) 40-55-10

E-mail: davidovavlg@gmail.com; davidovaml@volsu.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8392-9592>

Web of Science Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/AAB-2032-2019>

eLIBRARY ID: SPIN-код: 3101-6526, AuthorID: 307684

**Альжанова Акмарал Амангелдиевна**, аспирант кафедры конституционного и муниципального права, Волгоградский государственный университет

Адрес: 400062, г. Волгоград, пр-т Университетский, 100, тел.: +7 (8442) 40-55-10

E-mail: akmaral290798@gmail.com

**Дундукова Светлана Андреевна**, аспирант кафедры конституционного и муниципального права, Волгоградский государственный университет

Адрес: 400062, г. Волгоград, пр-т Университетский, 100, тел.: +7 (8442) 40-55-10

E-mail: swetlana.dundukova@yandex.ru

**Цель:** анализ устной договорной юридической техники и составляющего ее инструментария, выявление особенностей технико-юридического инструментария, применяемого на стадии ведения переговоров о заключении договора.

**Методы:** диалектический подход к познанию правового явления, позволяющий проанализировать его с точки зрения общих положений теории права, знаний отдельных отраслей правоведения и общегуманитарных наук; формально-юридический метод (анализ доктринальных положений и практики применения законодательства о заключении договоров), анализ, синтез, сравнение, классификация и другие общенаучные приемы познания.

**Результаты:** на основе анализа теоретико-правовых конструкций, законодательства и практики его применения сделаны выводы о существовании устной договорной юридической техники и критериях отличия собственно юридического ее инструментария от инструментария, носящего неюридический характер. Юридический инструментарий устной договорной юридической техники выражается в наличии специфических правил выполнения тех или иных юридически значимых действий. Данным правилам свойственны: а) относительная устойчивость; б) непосредственная направленность на порождение главного юридического результата: возникновение прав и обязанностей в целях удовлетворения

определенных потребностей сторонами; в) зависимость инструментария от содержания стадии договорного процесса. На примере ведения переговоров о заключении договора как важного этапа договорного процесса в качестве наиболее значимого правила может быть названа добросовестность ведения переговоров. Устойчивый характер носит также общая модель заключения договора (направление предложения о заключении договора, согласие/несогласие по поводу предложения/согласие с изменением условий предложения, направление ответа на предложение, результат – заключение договора). Проведение переговоров может быть организовано в рамках двух способов: а) непосредственно (на основании общих положений гл. 28 ГК РФ) и б) поэтапно (путем заключения соглашения о порядке ведения переговоров).

**Научная новизна:** устная договорная юридическая техника крайне редко становится предметом самостоятельного научного исследования. Предложенный подход к анализу ее инструментария является новым для отечественной теории юридической техники.

**Практическая значимость:** основные положения и выводы статьи вносят вклад в развитие теории юридической техники, направленной на совершенствование приемов и способов осуществления профессиональной юридической деятельности, в том числе в сфере заключения договоров.

**Ключевые слова:** конституционное и муниципальное право; юридическая техника; договор; договорная работа; устная юридическая техника; договорная юридическая техника; техника ведения переговоров; заключение договора

**Благодарность:** исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-011-00251 «Тенденции развития языковых средств юридической техники гражданско-правового договора».

**Конфликт интересов:** авторами не заявлен.

**Как цитировать статью:** Давыдова М. Л., Альжанова А. А., Дундукова С. А. Устная договорная юридическая техника на этапе заключения договора: особенности и состав // Актуальные проблемы экономики и права. 2020. Т. 14, № 3. С. 558–570. DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.14.2020.3.558-570>

M. L. DAVYDOVA<sup>1</sup>,  
A. A. ALZHANOVA<sup>1</sup>,  
S. A. DUNDUKOVA<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Volgograd State University, Volgograd, Russia

## ORAL AGREEMENT JURIDICAL TECHNIQUE AT THE STAGE OF CONTRACT SIGNING: FEATURES AND COMPOSITION

*Contact:*

**Marina L. Davydova**, Doctor of Law, Professor, Head of the Department of Constitutional and Municipal Law, Volgograd State University  
Address: 100 Universitetskiy prospekt, 400062 Volgograd, tel.: +7 (8442) 40-55-10  
E-mail: [davidovavlg@gmail.com](mailto:davidovavlg@gmail.com), [davidovaml@volsu.ru](mailto:davidovaml@volsu.ru)  
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8392-9592>  
Web of Science Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/AAB-2032-2019>  
eLIBRARY ID: SPIN-code: 3101-6526, AuthorID: 307684

**Akmaral A. Alzhanova**, post-graduate student of the Department of Constitutional and Municipal Law, Volgograd State University  
Address: 100 Universitetskiy prospekt, 400062 Volgograd, tel.: +7 (8442) 40-55-10  
E-mail: [akmaral290798@gmail.com](mailto:akmaral290798@gmail.com)

**Svetlana A. Dundukova**, post-graduate student of the Department of Constitutional and Municipal Law, Volgograd State University  
Address: 100 Universitetskiy prospekt, 400062 Volgograd, tel.: +7 (8442) 40-55-10  
E-mail: [swetlana.dundukova@yandex.ru](mailto:swetlana.dundukova@yandex.ru)

**Objective:** to analyze the oral contractual legal technique and its component tools, to identify the features of technical and legal tools used at the stage of negotiating a contract.

**Methods:** the dialectical approach to cognition of the legal phenomenon, allowing to analyze it from the point of view of the general theory of law, knowledge of individual branches of law and humanities; formal legal method (analysis of doctrinal provisions and practice of contractual law application), analysis, synthesis, comparison, classification, and other general scientific methods of cognition.

**Results:** based on the analysis of theoretical and legal structures, legislation and practice of its application, conclusions are drawn about the existence of oral contractual legal technology and the criteria for distinguishing its legal tools from those of a non-legal nature. The legal tools of oral contractual legal techniques are expressed in the presence of specific rules for performing certain legally significant actions. These rules are characterized by: a) relative stability; b) direct focus on generating the main legal result: the emergence of rights and obligations in order to meet certain needs of the parties; c) dependence of the tools on the content of the contractual process stage. By the example of negotiating a contract as an important stage of the contractual process, one may regard good faith as the most significant rule in negotiations. The general model of signing a contract is also stable (sending a proposal to sign a contract, agreeing/disagreeing with the offer/agreeing to change the terms of the offer, sending a response to the offer, and signing the contract as a result). Negotiations can be organized in two ways: a) directly (based on the general provisions of Chapter 28 of the Russian Civil Code) and b) step-by-step (by signing an agreement on the procedure for conducting negotiations).

**Scientific novelty:** oral contractual legal techniques rarely become the subject of scientific research. The proposed approach to the analysis of its tools is new for the Russian theory of legal technique.

**Practical significance:** the main provisions and conclusions of the article contribute to the development of the legal technique theory aimed at improving the methods of professional legal activity, including in the field of contract signing.

**Keywords:** Constitutional and municipal law; Legal technique; Contract; Contract work; Oral legal technique; Contractual legal technique; Negotiation technique; Signing a contract

**Acknowledgement:** The research was carried out with financial support of the Russian Fund for Basic Research within a scientific project No. 19-011-00251 “Trends of developing linguistic means of juridical technique of a civil-legal contract”.

**Conflict of Interest:** No conflict of interest is declared by the authors.

**For citation:** Davydova M. L., Alzhanova A. A., Dundukova S. A. Oral agreement juridical technique at the stage of contract signing: features and composition, *Actual Problems of Economics and Law*, 2020, Vol. 14, No. 3, pp. 558–570 (in Russ.). DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.14.2020.3.558-570>

## Введение

Несмотря на то, что договорное право относится к числу традиционных и глубоко исследованных разделов юридической науки, технике заключения договора на уровне общей теории внимание уделяется гораздо реже, чем другим видам юридической техники, в частности, правотворческой [1, 2] и правоприменительной [3, 4], хотя практических руководств по ведению договорной работы существует достаточно много [5–7]. Вероятно, связано это не только с традиционным «публично-правовым уклоном» отечественной теории права. Можно предположить, что возникающие здесь сложности обусловлены проблемой проведения границ. С одной стороны, речь идет о границе между отраслевым и общетеоретическим (собственно технико-юридическим) материалом, когда работа по

юридической технике рискует просто воспроизвести положения отраслевых, в первую очередь цивилистических исследований (и здесь основательная разработанность этого вопроса в цивилистике выступает скорее препятствием, чем преимуществом). С другой стороны, изучение договорной техники, особенно устной, сталкивается с проблемой отграничения юридического материала от неюридического, так как процесс заключения договора требует реализации целого комплекса навыков, лежащих в области делового этикета, риторики, психологии, коммуникативной практики.

С учетом сказанного целью настоящей статьи является рассмотрение вопроса о целесообразности выделения в составе договорной юридической техники ее устной части, а также анализ инструментария, входящего в ее состав.

## Результаты исследования

### 1. Вопрос о существовании устной договорной юридической техники

Согласно определению из толкового словаря С. И. Ожегова, техника представляет собой совокупность приемов, применяемых в каком-нибудь деле, мастерстве<sup>1</sup>. По аналогии можно определить устную договорную юридическую технику как совокупность приемов, применяемых в процессе заключения и реализации договоров, до или после составления письменного документа.

Договор – не просто письменный документ, являющийся материальным носителем возникших прав и обязанностей сторон, но и процесс согласования условий будущего взаимодействия. Сам процесс опосредуется определенными фактическими действиями: направление оферты, получение акцепта, переговоры и др. Возникают вопросы: каковы правила, приемы, средства совершенствования договорного процесса на этом этапе? Каково юридическое значение такого инструментария? И каковы критерии разделения юридических и неюридических средств и приемов, используемых при заключении договора?

Сам факт существования устной договорной техники признается далеко не всеми учеными. Сторонники документационного подхода, суть которого раскрывалась нами ранее [8, с. 27–31], связывают предмет юридической техники исключительно с подготовкой письменных документов. Так, А. С. Шабуров (вслед за С. С. Алексеевым) определяет ее как совокупность средств, приемов и правил, используемых при выработке, оформлении и систематизации правовых актов [9, с. 14]. Соответственно, договорная юридическая техника в интерпретации автора – это техника составления и принятия договоров как письменных документов [10, с. 204]. Акцент на документационной составляющей делает и Т. В. Кашанина, определяя юридическую технику как правила ведения юридической работы и составления в процессе ее юридических документов [11, с. 86].

Следует признать, что, давая характеристику договорной технике, эти авторы, как правило, выходят за рамки вопросов, связанных с письменным текстом

договора. К примеру, А. С. Шабуров говорит о договорной технологии, охватывающей весь процесс заключения договора, а Т. В. Кашанина даже в рамках пособия, специально посвященного юридическим документам, освещает договорную процедуру, упоминая практические рекомендации о том, как вести переговоры, приглашать ли партнеров на обед, что дарить хозяйке дома и пр. [12, с. 293–296]. Думается, это связано с тем, что строго ограничить освещение договорной юридической техники составлением письменного текста договора невозможно и нецелесообразно.

Договор как правовая категория может пониматься в трех значениях: как особый правовой акт, как выражение реализации права, как особая юридическая конструкция. Договор как особый правовой акт подразумевает и сам договорный процесс, и результат этого процесса, письменно оформленный документ. Это исходит из понимания самого термина «правовой акт». В общей теории права понятие «правовой акт» имеет несколько значений: (1) действие (поведение) как правомерное, так и противоправное; (2) результаты таких действий (поведения); (3) юридический документ, т. е. внешнее, словесно-документально оформленное выражение воли, закрепляющее правомерное или противоправное поведение и соответствующий результат [13, с. 78]. Применительно к договору данное положение означает, что договор является правовым актом, поскольку представляет собой внешнее выражение, как правило, правомерного поведения (хотя не исключены и злоупотребления со стороны договаривающихся сторон) и соответствующий результат (в данном случае результатом является достигнутое сторонами соглашение о возложении друг на друга определенных обязательств).

Являясь средством правового регулирования, договор может восполнять пробелы законодательства в таких общественных отношениях, когда необязательно заключение письменного документа. Например, договор мены между родственниками, соседями не всегда находит свое выражение в каком-то письменном документе, данный договор может состояться и при устной договоренности относительно условий соглашения.

Возможна и другая ситуация, когда законодательство регламентирует отдельные этапы заключения договора (демонстрирует общую модель такого процесса), в частности, такое положение предусмотрено

<sup>1</sup> Ожегов С. И. Толковый словарь. URL: <https://slovarozhegova.ru/> (дата обращения: 19.01.2020).

для земельного законодательства. Так, договор купли-продажи земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, опосредуется через прохождение ряда процедурных моментов. Как предусмотрено в ст. 39.11 Земельного кодекса РФ, проводится аукцион по продаже земельного участка, а п. 13 данной статьи указывает: «По результатам аукциона по продаже земельного участка определяется цена такого земельного участка» [14]. Такое же положение действует и в процессе заключения договора аренды земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности.

Деятельность, результатом которой выступает письменный правовой акт, не может быть сведена только к этому акту: реализация права требует ознакомления с правовыми нормами, исследования фактически сложившихся отношений между сторонами, чтобы стороны смогли, например, правильно назвать заключаемый ими договор (особенно в случаях, когда договор фактически не поименован в Гражданском кодексе РФ (далее – ГК РФ) и в других законодательных актах) и, соответственно, в дальнейшем воспользоваться гарантиями защиты права, предусмотренными в законодательстве для договоров подобного рода.

Деятельностный подход к понятию юридической техники как раз предполагает, что сферой ее применения выступают все юридически значимые действия, как связанные, так и не связанные с подготовкой письменных документов [8, с. 32–34]. Юридическая деятельность в самом общем виде представляет собой сферу, в которой реализуются специальные юридические знания, умения, навыки. В. Н. Карташов определяет юридическую технику как совокупность средств, с помощью которых достигаются необходимые цели юридической практики, которая, по мнению автора, «представляет собой единство юридической деятельности и сформированного на ее основе объективированного во вне правового опыта...» [14, с. 121].

Можно выделить несколько видов юридической практики: правотворческую, правоприменительную, правоинтерпретационную, правореализующую, надзорную, правосистематизирующую и др. Договор является правореализационным актом (т. е. выражает практическое использование предоставленных прав: например, право на труд может опосредоваться за-

ключением трудового договора) и, соответственно, находит свое выражение в правореализующей практике.

Иными словами, процесс составления договора является юридической деятельностью и основанной на ней правовым опытом. В аспекте рассмотрения указанного процесса как юридической деятельности становится понятным, что при ее осуществлении необходимы определенные юридические знания, умения, навыки. А именно подобный инструментарий содержит в себе юридическая техника, и в частности такой специализированный вид, как договорная юридическая техника.

Рассмотрим примеры, свидетельствующие о необходимости юридических знаний, умений и навыков при договорной работе, направленной в конечном итоге на составление грамотного текста договора-документа.

Обратимся к рекомендациям, данным в работе О. В. Воробьевой [6, с. 13]. Так, автор предлагает прежде определиться с намерениями, т. е. понять, для каких целей требуется заключение договора, точно представить конечный результат. После определения цели (например, покупка чего-либо, аренда помещения, оказание туристических услуг и др.) необходимо подобрать подходящую договорную конструкцию. Особых сложностей не вызывает подбор трудового договора, договоров в семейно-брачных отношениях, международных договоров Российской Федерации, договоров с участием органов государственной власти, органов местного самоуправления (из области земельного, административного права). Однако в договорах коммерческой направленности могут возникнуть трудности, обусловленные необходимостью юридических знаний.

Например, стороны заключают предварительный договор купли-продажи квартиры, хотя фактически отношения должны регулироваться законодательством о договорах участия в долевом строительстве многоквартирных домов<sup>2</sup>.

Для уменьшения количества подобных ошибок требуется знание типов договорных конструкций. Так,

<sup>2</sup> Определение судебной коллегии по гражданским делам Верховного суда Российской Федерации от 02.04.2019 № 11-КГ19-3 // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.03.2020).

в литературе указывается следующая классификация соглашений [15, с. 184]:

«– договоры по передаче имущества в собственность или в иное вещное право;

- договоры по передаче имущества в пользование;
- договоры по выполнению работ и др.»

В каждом из указанных видов выделяются подвиды. Например, если вы нуждаетесь в посреднике при осуществлении хозяйственной деятельности, то можете заключить три договора: агентский договор, договор поручения и договор комиссии. Каждый из договоров имеет свои особенности: так, договор поручения обязует поверенного совершить от имени и за счет доверителя определенные юридически значимые действия, по договору комиссии – комиссионер обязуется по поручению комитента за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента, по агентскому договору – агент обязуется за вознаграждение совершать по поручению принципала юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала, либо от имени и за счет принципала. Указанные договоры, несмотря на схожесть отражения отношений посредничества, имеют разные правовые последствия. Так, по договору комиссии обязанности по сделкам возникают непосредственно у комиссионера, а по договору поручения – у доверителя. Это лишь одно из последствий, предусмотренных в Гражданском кодексе РФ. Также существуют особенности бухгалтерского учета сделок, осуществляемых через посредников [16].

Возникают также вопросы, связанные с процессом согласования условий. Что нужно выбрать: переговоры о заключении договора или торги? Торги в какой форме: в форме аукциона, конкурса или публичного предложения? Ответы на данные вопросы зависят от свойств предмета договора, его объекта. Например, в соответствии с п. 4 ст. 139 ГК РФ «... в случае незаключения договора купли-продажи по результатам повторных торгов продаваемое на торгах имущество должника подлежит продаже посредством публичного предложения»<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301.

Торги обычно имеют место тогда, когда хоть в какой-либо части затрагиваются публично-правовые интересы, интересы публично-правовых образований. Например, в соответствии с ч. 2 ст. 46.2 Градостроительного кодекса РФ договор о развитии застроенной территории заключается с победителем открытого аукциона на право заключить такой договор<sup>4</sup>. А заключение контракта в сфере закупок для государственных или муниципальных нужд опосредуется путем проведения конкурса и аукциона. Так, для определения поставщика может проводиться открытый конкурс, заключающийся в размещении информации о закупке неограниченному кругу лиц в единой информационной системе извещения о проведении такого конкурса, конкурсной документации<sup>5</sup>.

Международные договоры Российской Федерации чаще всего заключаются посредством проведения переговоров о заключении договоров. При этом обычно действует такая схема: сначала одна из сторон направляет предложение о ведении переговоров. Далее, после получения положительного ответа, путем ведения переговоров согласовываются условия соглашения, разрешаются возникшие разногласия и принимается решение, заключать договор или нет.

Выбор договорной конструкции, формы поведения в преддоговорных отношениях требует юридических знаний и умения применять эти знания на практике. Поэтому практически всегда необходимо обращаться к законодательной базе. Такая необходимость связана с важностью правильного определения круга условий, которые требуют включения в соглашение и правильного их формулирования (чтобы соответственно избежать споров о незаключенности договора или о признании его недействительным) [6, с. 26]. При этом необходимо знать не только нормы, относящиеся к данному виду договоров, но и общие положения об обязательствах и общие положения о договорах. Необходимо также знать акты о требованиях к качеству

<sup>4</sup> Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 27.12.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации. 03.01.2005. № 1 (часть 1). Ст. 16.

<sup>5</sup> О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 27.02.2020) // Собрание законодательства Российской Федерации. 08.04.2013. № 14. Ст. 1652.

товара, акты о требованиях к лицензированию деятельности, технические требования, акты о типовых контрактах, которые разрабатываются Правительством РФ<sup>6</sup>.

Так или иначе, какую бы форму поведения стороны ни избрали в преддоговорных отношениях (будь то переговоры или торги), процесс согласования условий можно представить самой общей схемой: одна из сторон направляет предложение о заключении договора с готовыми условиями или об обсуждении предлагаемых условий. Другая сторона предлагает внести изменения в предложенное соглашение, соглашается с предложением без внесения изменений или отказывает в предложении заключить договор. Эти действия называются офертой и акцептом. Для правильного оформления соответствующих действий также необходимо понимать, когда они имеют юридическое выражение, т. е. как они должны быть выражены, чтобы породить определенные юридические последствия. Так, необходимо учитывать, что если оферент направил неподписанный проект договора и получил акцепт, то договор считается заключенным, несмотря на то, что отсутствует подпись оферента, поскольку законодательство подобного условия не содержит<sup>7</sup>.

Способы выражения акцепта могут быть самыми разными: 1) могут быть установлены в самой оферте; 2) письменный и устный ответ; 3) конкретные действия: например, публичная оферта, состоящая в размещении товара на витрине магазина – акцепт, выражающийся в фактических действиях по оплате товара. Конклюдентными действиями, свидетельствующими об акцепте, могут быть: потребление услуг, передача объекта аренды арендатору во временное владение и пользование, внесение арендатором арендных платежей, оплата счетов и др. [17, с. 97]. Стоит отметить, что молчание может считаться акцептом, если, например, стороны установили это в соглашении о порядке ведения переговоров. Однако это прямо

должно быть указано в договоре, поскольку не всегда у сторон сохраняются прежние деловые отношения.

Указанная структура процесса заключения договора – выявление намерений сторон, поиск договорной конструкции, изучение законодательной базы, а также правильное выражение оферты и акцепта – характеризует начальный этап договорной работы. Юридическое значение имеют и исполнение, и прекращение договорных отношений. На каждом из указанных этапов требуются юридические навыки: например, подача претензии по вопросу неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств или техники выполнения действий по одностороннему отказу от договора (для того, чтобы такой отказ имел положительные юридические последствия в виде расторжения договора).

Обратимся к вопросам, поставленным в начале статьи. На наш взгляд, юридический инструментарий устной договорной техники включает в себя правила заключения договора, которые можно связать с перечисленными ранее этапами процесса согласования условий: выявление намерений, поиск договорной конструкции, изучение законодательства, регламентирующего данную сферу. В любом случае существует общая конструкция: направление предложения – ответ на предложение. Как предложение заключить договор, так и ответ на указанное предложение могут быть выражены самыми разными способами (главное правило – способ выражения должен соотноситься с правовой нормой, поскольку в ином случае не возникнут нужные для стороны юридические последствия).

Не все правила можно рассматривать как сугубо юридические. Так, устная речь, опосредующая договорный процесс, должна быть точной, недвусмысленной, добросовестной. Особенно ярко это проявляется в устных договорах, при ведении переговоров, выступлении на торгах. Требование ясности речи лежит скорее в области риторики, чем юриспруденции. Однако без соблюдения соответствующих правил достаточное качество договора оказывается недостижимым. Еще больше сомнений вызывают правила деловой этики при ведении переговоров о заключении соглашений (правила обращения к потенциальному партнеру, внешнего вида и т. п.), явно находящиеся за границей собственно юридического инструментария.

На наш взгляд, признаками правил договорной юридической техники, в том числе отличающимися их

<sup>6</sup> О порядке разработки типовых контрактов, типовых условий контрактов, а также о случаях и условиях их применения: Постановление Правительства РФ от 02.07.2014 № 606 (в ред. от 27.07.2019). URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&revDoc=102434363&backlink=1&&nd=102354988>

<sup>7</sup> Определение Судебной коллегии по административным делам Верховного Суда Российской Федерации от 15.07.2015 № 14-АПГ15-7 // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.03.2020).

от используемого в договорной работе неюридического инструментария, могут являться:

1. Относительная устойчивость правила, применимость его во всех или большинстве договоров (например, даже при изменении существенных условий договора или его наименования в законодательстве сторонам все равно придется сначала четко определить свои намерения и только после этого выбрать нужную конструкцию по существу потенциально возможных отношений).

2. Непосредственная направленность на порождение главного юридического результата – возникновение прав и обязанностей в целях удовлетворения определенных потребностей сторонами. Правила делового этикета при ведении переговоров не соответствуют этому критерию, так как направлены на создание необходимой рабочей атмосферы, которая лишь опосредованно влияет на содержание будущего договора.

3. Зависимость инструментария от содержания стадии договорного процесса. В самом общем виде таких стадий можно выделить две: заключение договора и его реализация. Предметом дальнейшего рассмотрения в настоящей статье выступает специфика технико-юридического инструментария, используемого на стадии ведения переговоров о заключении договора.

## 2. Юридическая техника ведения переговоров о заключении договора

Законодательное регулирование переговорного процесса находит свое отражение в гл. 28 ГК РФ, посвященной заключению договора. Однако стоит отметить, что и в договорах публичных отраслей права также имеют место юридические последствия недобросовестного ведения переговоров или неисполнение обязательств, достигнутых в ходе указанной процедуры до составления письменного документа.

Переговоры можно охарактеризовать как самостоятельную стадию согласования условий перед составлением письменного договора. Это подтверждает норма Гражданского кодекса РФ о применении ст. 434.1 ГК РФ к переговорным отношениям независимо от того, был ли заключен сторонами договор по результатам переговоров<sup>8</sup>. Правила устной

юридической техники непосредственно исходят из положений законодательства и именно поэтому требуют пристального внимания со стороны практикующих юристов и правоведов. Переговоры, конечно же, состоят из речей сторон, на которые необходимо обратить внимание. По мнению А. И. Герашенко, «интерпретация высказываний в договорном праве, в особенности оферты и акцепта, представляется важной сферой исследования в силу того, что в юридической практике не выработано стандартной формы глагола, которая бы обозначала согласие каждого из контрагентов, а следовательно, и определяла бы наличие у них намерений на заключение договора» [18, с. 9].

Перечислим следующие правила (мы опираемся на положения ст. 434.1 ГК РФ и на особенности договоров в публичных отраслях права):

1. Добросовестное ведение переговоров.

2. Возможность применения при нарушении ведения переговоров ответственности, как в обязательствах вследствие причинения вреда.

В целях соблюдения указанных правил возможно применение двух способов ведения переговоров: на основании общих положений гл. 28 ГК РФ или путем заключения соглашения о порядке ведения переговоров (своеобразная двухступенчатая модель установления согласия между сторонами).

Также можно выделить наиболее общую модель (конструкцию) заключения договоров: направление предложения о заключении договора, согласие/несогласие по поводу предложения/согласие с изменением условий предложения, направление ответа на предложение, результат: заключение договора. Данная модель может опосредоваться проведением переговоров: направление предложения, получение ответа и результат могут иметь место, в том числе в ходе ведения переговорного процесса.

Переговоры наиболее характерны при заключении договоров публичных отраслей права. Например, данная процедура является практически неотъемлемым элементом при заключении межгосударственных, межправительственных и межведомственных международных договоров Российской Федерации. Ведущие политические фигуры собираются за столом переговоров для согласования условий будущего взаимодействия по различным вопросам: экономическому, правовому и иному сотрудничеству.

<sup>8</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301.



В качестве иллюстрации указанного положения может служить Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 18.02.2019 № 63 «Об утверждении Плана переговоров о заключении международных договоров Российской Федерации по вопросам поощрения и защиты инвестиций на 2019 год». В данном Приказе утверждены государства, с которыми планируется заключить соответствующие соглашения, и сроки, в которые необходимо провести переговоры о заключении указанных соглашений<sup>9</sup>.

Теперь перейдем к характеристике первого правила ведения переговоров: добросовестности. Казалось бы, понятие добросовестности в ходе устной беседы контрагентов выходит за рамки правового регулирования и, соответственно, не имеет правового значения. Однако законодательство прописывает юридические последствия недобросовестных переговоров: возможно применение мер ответственности как в обязательствах вследствие причинения вреда, а также возмещение убытков недобросовестной стороной. Последствием недобросовестных действий может явиться незаключение договора, заключение недействительного договора или заключение договора на условиях, отличных от тех, на которые могла бы рассчитывать потерпевшая сторона при добросовестном ведении переговоров другой стороной [19, с. 30].

Для организации переговоров сторонам требуются определенные финансовые средства: аренда помещения, трата на канцелярские принадлежности, печать и копирование предварительного текста договора. Также расходуется время, которое могло быть потрачено на переговоры с другим контрагентом. Поэтому переговоры необходимо вести только тогда, когда четко имеется цель заключить договор или узнать об условиях, которые ставит потенциальный партнер.

Важно предоставлять полную и достоверную информацию, необходимую при заключении соглашения. Умалчивать обстоятельства, о которых должен знать контрагент, – значит, солгать. А это входит в понятие недобросовестности. Например, если ведутся

переговоры о предоставлении туристической компании сети отелей по договору аренды, собственник указанных отелей должен сообщить о фактическом уровне своих отелей (если, допустим, год назад отелю присвоили четыре звезды, но за прошедший год фактический уровень обслуживания не соответствовал присвоенному).

Добросовестность также предполагает, что недопустимо внезапное прекращение переговоров, которого другая сторона разумно не могла ожидать. В противном случае такое прекращение может являться свидетельством того, что изначально сторона не желала достигнуть соглашения, а также являться причиной того, что контрагент не имел возможности заключить договор с другим субъектом.

Стоит отметить, что п. 2 ст. 434.1 Гражданского кодекса РФ сформулирован таким образом, что допускается расширительное толкование понимания недобросовестности (так как формулировка содержит конструкцию «в частности»).

Анализ судебной практики позволяет сделать ряд выводов по пониманию судами недобросовестных действий при ведении переговоров и сформулировать некоторые положения во избежание подобных действий. Так, не во всех случаях суд удовлетворяет требования истца, возникшие вследствие ложных сведений ответчика. В одном из дел индивидуальный предприниматель после заключения договора аренды лесного участка и утверждения лесной декларации выяснил, что заявленные характеристики участка не соответствуют фактическим. Однако, по мнению суда, в связи с тем, что договор заключен по инициативе истца (индивидуального предпринимателя), именно последний изготовил проектную документацию и должен был знать о состоянии участка. Кроме того, истец мог самостоятельно осмотреть этот участок. По мнению суда апелляционной инстанции, сделка не была заключена под влиянием заблуждения, а потому не может быть признана недействительной<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Об утверждении Плана переговоров о заключении международных договоров Российской Федерации по вопросам поощрения и защиты инвестиций на 2019 год: приказ Минэкономразвития Российской Федерации от 18.02.2019 № 63 // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.03.2020).

<sup>10</sup> Переговоры о заключении договора: Практика арбитражных судов // Подготовлен специалистами АО «КонсультантПлюс», 2016. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.03.2020).

Какой вывод следует из приведенного примера? При ведении переговоров важно помнить о том, что не стоит полностью доверять словам контрагента о свойствах объекта договора. Если есть возможность осмотреть, проверить товар, место, объект договора, рекомендуется воспользоваться такой возможностью.

Рассмотрим действие правила о добросовестности на конкретном примере в части, касающейся информирования контрагента. Е. В. Измайлова предлагает во избежание неполучения нужной информации заранее подготовить так называемые опросные листы [20, с. 143]. В договорах в маркетинговой сфере выделяют вопросы следующего характера. Можно поинтересоваться о наградах рекламного агентства, творческом потенциале, понимании бизнеса заказчика, системе защиты клиентской информации, помимо традиционных вопросов о регистрации, учредителях и т. д. В свою очередь, рекламное агентство может узнать (помимо свойств рекламируемого объекта) о наличии судебных споров с контролирующими органами, о занимаемой доле на рынке и др.

Недобросовестным ведением переговоров также считается и внезапное их прекращение. Серьезность намерений потенциального партнера может выражаться в следующих действиях: проведение финансового и юридического анализа документов, согласование основных и детальных условий сделки по коммерческим, техническим вопросам<sup>11</sup>. До начала переговоров необходимо проинформировать сторону о возможных неблагоприятных обстоятельствах, которые могут воспрепятствовать заключению договора (например, неполучение корпоративного одобрения)<sup>12</sup>.

Из примеров, приведенных в цитируемом выше обзоре<sup>13</sup>, можно сделать следующие выводы:

- 1) документы, которые стороны друг другу передают, должны быть подписаны, иметь статус оферты;
- 2) у истца должна быть реальная возможность заключения договора непосредственно перед пере-

говорами, т. е. недопустимо затягивание переговоров с целью ожидания такой возможности;

3) необходимо проверить, обладает ли переговорщик правом представлять сторону соглашения;

4) необходимо предоставлять потенциальному партнеру разумный срок для ответа по условиям договора.

Стоит отметить, что одним из способов заключения договора, помимо проведения переговоров, является проведение торгов. Кстати, ведение переговоров при торгах запрещено законом. Пункт 1 ст. 46 ФЗ от 05.04.2013 № 44-ФЗ гласит: «Проведение переговоров заказчиком, членами комиссий по осуществлению закупок с участником закупки в отношении заявок на участие в определении поставщика... окончательных предложений... не допускается до выявления победителя указанного определения, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Федеральным законом»<sup>14</sup>. В силу фактической однородности содержания переговоров и торгов последствия недобросовестности ведения переговоров необходимо распространять и на случаи недобросовестного проведения торгов [21, с. 62]. Как было указано выше, правило о добросовестности предполагает, что цель у сторон при ведении переговоров – заключение договора. Так же и при торгах. Примером может служить резкое и необоснованное снижение ценового предложения в рамках процедуры государственной закупки, когда две организации стали снижать цену контракта, заведомо зная об отклонении их заявок в связи с несоответствием второй части заявок требованиям<sup>15</sup>. В результате добросовестные участники дезориентированы, победа у аффилированного лица.

Правило о добросовестности может быть соблюдено в общем порядке (стороны обсуждают условия соглашения, обмениваются необходимыми докумен-

<sup>11</sup> Судебная практика об ответственности за недобросовестное ведение переговоров: обзор // СПС «КонсультантПлюс», 2018. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_296902/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_296902/) (дата обращения: 23.02.2020).

<sup>12</sup> Там же.

<sup>13</sup> Там же.

<sup>14</sup> О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 27.02.2020) // Собрание законодательства Российской Федерации. 08.04.2013. № 14. Ст. 1652.

<sup>15</sup> Постановление Арбитражного суда Северо-западного округа от 23 апреля 2015 года № Ф07-1312/2015 по делу № А42-2564/2014 // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.03.2020).

тами и т. д.) или с заключением соглашения о порядке проведения переговоров (сначала стороны договариваются, как будут происходить переговоры, а потом в соответствии с договоренностями проводят их). Конечно, второй способ является более надежным, поскольку ограничивает стороны в возможном злоупотреблении правами.

Соглашение о переговорах помогает снизить риск возникновения возможных конфликтов. В соглашении стороны могут предусмотреть следующие условия (соответственно, зависящие от характера будущего соглашения)<sup>16</sup>:

- порядок взаимодействия сторон, в том числе порядок подписания договора;
- конкретные действия, которые будут считаться недобросовестными (так, например, в комментариях к ст. 434.1 ГК РФ указывается, что недобросовестным может также являться параллельное ведение переговоров с третьими лицами в течение установленного соглашением срока<sup>17</sup>);
- сроки согласования предложений, предоставления документов и т. п.;
- указание на лиц, уполномоченных вести переговоры;
- меры ответственности за определенные действия;
- порядок распределения расходов в связи с проведением переговоров;
- другие условия<sup>18</sup>.

Например, в Постановлении Правительства РФ от 28.01.2005 № 43 указано: «После получения от международной финансовой организации извещения о ее согласии на участие в переговорах Правительство Российской Федерации принимает решение о проведении переговоров... утверждает состав делегации

и директивы на эти переговоры, в которых определяются структура проекта...»<sup>19</sup>

Так, в договорах маркетинговой сферы в соглашении желательно предусмотреть условия, касающиеся использования подготовленных агентством планов рекламной кампании в случае незаключения договора (так как может устанавливаться запрет на использование этих материалов заказчиком или выкуп заказчиком подготовленных для него материалов) [20, с. 145].

### Выводы

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

Существует юридический инструментарий устной договорной юридической техники, выражающийся в наличии специфических правил выполнения тех или иных юридически значимых действий.

Данным правилам свойственны:

1. Относительная устойчивость.
2. Непосредственная направленность на порождение главного юридического результата: возникновение прав и обязанностей в целях удовлетворения определенных потребностей сторонами.
3. Зависимость инструментария от содержания стадии договорного процесса.

На примере ведения переговоров о заключении договора как важного этапа договорного процесса в качестве наиболее значимого правила может быть названа добросовестность ведения переговоров. Устойчивый характер носит также общая модель заключения договора (направление предложения о заключении договора, согласие/несогласие по поводу предложения/согласие с изменением условий предложения, направление ответа на предложение, результат – заключение договора). Проведение переговоров может быть организовано в рамках двух способов: непосредственно (на основании общих положений гл. 28 ГК РФ) и поэтапно (путем заключения соглашения о порядке ведения переговоров).

<sup>16</sup> Что нужно знать о заключении договора // СПС «КонсультантПлюс», 2020. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.03.2020).

<sup>17</sup> Преддоговорная ответственность: комментарий к новой статье 434.1 ГК РФ // *Zakon.ru*. 21.09.2015. URL: [https://zakon.ru/blog/2015/09/21/preddogovornaya\\_otvetstvennost\\_kommentarij\\_k\\_novoj\\_state\\_4341\\_gk\\_rf#comment\\_454097](https://zakon.ru/blog/2015/09/21/preddogovornaya_otvetstvennost_kommentarij_k_novoj_state_4341_gk_rf#comment_454097) (дата обращения: 23.02.2020).

<sup>18</sup> Что нужно знать о заключении договора // СПС «КонсультантПлюс», 2020. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.03.2020).

<sup>19</sup> О порядке работы с проектами, реализуемыми Российской Федерацией при участии международных финансовых организаций: Постановление Правительства Российской Федерации от 28.01.2005 № 43 (ред. от 30.11.2009) // *Собрание законодательства Российской Федерации*. 07.02.2005. № 6. Ст. 458.

### Список литературы

1. Нормография: теория и технология нормотворчества / под ред. Ю. Г. Арзамасова. 2-е изд. М.: Юрайт, 2020. 542 с.
2. Баранов В. М. Очерки техники правотворчества. Избранные труды: монография. М.: Юстиция, 2017. 586 с.
3. Колесник И. В. Теоретическая модель правоприменительной технологии: монография. Н. Новгород: НА МВД России, 2013. 633 с.
4. Шарно О. И. Правовые символы как средства правоприменительной техники: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2015. 22 с.
5. Вахнин И. Г. Техника договорной работы. М.: ИКД «Зерцало-М», 2016. 268 с.
6. Воробьева О. В. Составление договора: техника и приемы. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2020. 227 с.
7. Цветков И. В. Договорная работа. М.: Проспект, 2015. 192 с.
8. Давыдова М. Л. Юридическая техника: проблемы теории и методологии: монография. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009. 317 с.
9. Шабуров А. С. Юридическая техника. Екатеринбург: УрЮИ МВД России, 2009. 113 с.
10. Юридическая техника. В 2 т. Т. 2: учебник для вузов / под ред. В. М. Баранова. М.: Юрайт, 2017. 245 с. Серия: Специалист.
11. Кашанина Т. В. Юридическая техника. М.: Норма: ИНФРА-М, 2019. 496 с.
12. Кашанина Т. В. Юридические документы. Чему не учат студентов. Как правильно понять и подготовить. М.: Проспект, 2018. 448 с.
13. Сафонов В. А. Коллективные договоры как правовые акты социального партнерства // Актуальные проблемы российского права. 2015. № 2 (51). С. 77–83.
14. Карташов В. Н. Теория правовой системы общества. М.: Юрайт, 2019. 283 с.
15. Иванова Е. В. Договорное право. В 2 т. Т. 2. Особенная часть. М.: Юрайт, 2016. 393 с.
16. Анненкова Е. Агентский договор, договоры комиссии и поручения. Сходство и различия // Клерк. 31.07.2013. URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/331481/> (дата обращения: 25.02.2020).
17. Целлер А. И. О некоторых особенностях практики акцептования оферты конклюдентными действиями // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Право. 2019. Т. 4. № 2. С. 96–101. DOI: 10.24411/2618-8236-2019-14214
18. Геращенко А. И. Оферта и акцепт в современной теории речевых актов // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2016. № 1–8. С. 7–13.
19. Жильцов А. Н. Право, подлежащее применению к обязательствам, возникающим вследствие недобросовестного ведения переговоров о заключении договора // Закон. 2016. № 8. С. 27–34.
20. Измайлова Е. В. Особенности заключения договоров в маркетинговой сфере // Актуальные проблемы российского права. 2018. № 9. С. 141–146. DOI: 10.17803/1994-1471.2018.9.4.141-146
21. Боярский Д. А. Применение правил о добросовестном ведении переговоров к заключению договора на торгах // Арбитражный и гражданский процесс. 2019. № 2. С. 57–63.

### References

1. *Normography: theory and technique of law-making*, ed. Yu. G. Arzamasov, Moscow, Yurait, 2020, 542 p. (in Russ.).
2. Baranov V. M. *Sketches on the technique of law-making. Selected works*, Moscow, Yustitsiya, 2017, 586 p. (in Russ.).
3. Kolesnik I. V. *Theoretical model of law-enforcement technique*, Nizhny Novgorod, NA MVD Rossii, 2013, 633 p. (in Russ.).
4. Sharno O. I. *Legal symbols as means of law-enforcement technique*, abstract of a PhD (Law) thesis, Saratov, 2015, 22 p. (in Russ.).
5. Vakhnin I. G. *Technique of contract work*, Moscow, IKD "Zertsalo-M", 2016, 268 p. (in Russ.).
6. Vorob'eva O. V. *Composing a contract: technology and techniques*, Moscow, Yurait, 2020, 227 p. (in Russ.).
7. Tsvetkov I. V. *Contract work*, Moscow, Prospekt, 2015, 192 p. (in Russ.).
8. Davydova M. L. *Juridical technique: issues of theory and methodology*, Volgograd, Izd-vo VolGU, 2009, 317 p. (in Russ.).
9. Shaburov A. S. *Juridical technique*, Ekaterinburg, UrYuI MVD Rossii, 2009, 113 p. (in Russ.).
10. *Juridical technique*, In 2 vol. Vol. 2, ed. V. M. Baranov, Moscow, Yurait, 2017, 245 p. Ser. Spetsialist (in Russ.).
11. Kashanina T. V. *Juridical technique*, Moscow, Norma: INFRA-M, 2019, 496 p. (in Russ.).
12. Kashanina T. V. *Juridical documents. What students are not taught. How to correctly understand and prepare*, Moscow, Prospekt, 2018, 448 p. (in Russ.).
13. Safonov V. A. Collective agreements as legal acts of social partnership, *Actual Problems of the Russian Law*, 2015, No. 2 (51), pp. 77–83 (in Russ.).

14. Kartashov V. N. *Theory of the legal system of a society*, Moscow, Yurait, 2019, 283 p. (in Russ.).
15. Ivanova E. V. *Contract law*, In 2 vol. Vol. 2. *Special part*, Moscow, Yurait, 2016, 393 p. (in Russ.).
16. Annenkova E. Agent agreement, commission agreements and commissions. Similarities and differences, *Klerk*, 31.07.2013, available at: <https://www.klerk.ru/buh/articles/331481/> (access date: 25.02.2020) (in Russ.).
17. Tseller A. I. About some features of the practice of accepting the offer by concluding actions, *Bulletin of Chelyabinsk State University. Series: Law*, 2019, Vol. 4, No. 2, pp. 96–101 (in Russ.). DOI: 10.24411/2618-8236-2019-14214
18. Gerashchenko A. I. Offer and acceptance in contemporary speech act theory, *International Journal of Humanities and Natural Sciences*, 2016, No. 1–8, pp. 7–13 (in Russ.).
19. Zhil'tsov A. N. Law to be applied to the obligations occurring due to unfair negotiations about signing a contract, *Zakon*, 2016, No. 8, pp. 27–34 (in Russ.).
20. Izmaylova E. V. Peculiarities of contract conclusion in marketing, *Actual Problems of the Russian Law*, 2018, No. 9, pp. 141–146 (in Russ.). DOI: 10.17803/1994-1471.2018.94.9.141-146
21. Boyarskii D. A. Applying the rules on good faith negotiations about signing a contract in an auction, *Arbitrazhnyi i grazhdanskii protsess*, 2019, No. 2, pp. 57–63 (in Russ.).

Дата поступления / Received 29.05.2020

Дата принятия в печать / Accepted 11.07.2020

Дата онлайн-размещения / Available online 25.09.2020

© Давыдова М. Л., Альжанова А. А., Дундукова С. А., 2020

© Davydova M. L., Alzhanova A. A., Dundukova S. A., 2020

## ПОЗНАНИЕ

Тагиров, Э. Р.

**Вызовы «времени-кайрос»: миссия ООН / Э. Р. Тагиров.** – Казань : Изд-во «Познание» Казанского инновационного университета, 2019. – 360 с.

Предложенная вниманию читателя книга выбивается из обычного ряда и академических изысков, и публицистических эссе, посвященных анализу причин «слома» фундаментальных основ человеческого общежития, превращения *homo sapiens* в *homo faber*, схождения цивилизации с рельсов прогресса на путь регресса. Она написана в ключе историософского размышления, без претензии на законченность и бесспорность выдвигаемых положений. В ней запечатлена философия геоантропологического мировидения, глобалистского взгляда на «взбунтовавшийся» мир, вошедшего в фазис турбулентности, хаоса и неопределенности. Куда идет человечество? Откуда монблан нерешенных и численно растущих глобальных проблем? Где корни феномена «войны всех против всех»? Кто и что клонирует «майданы», экстремизм, терроризм? Что впереди – «конец истории» или через ее разлом выход на новую ступень эволюции?

Поиск ответов на вызовы «времени-кайрос» ведется через анализ феномена Организации Объединенных Наций как коллективного «управленца» развитием мира. Делается вывод о соединенности исторических судеб ООН и человечества. Для критики ООН оснований достаточно. Но бесспорно одно: мир сохранит и усилит роль Всемирного хурала или, потеряв его, приблизит свой финал.

Рассчитана на широкий круг читателей – от представителей академических до школьно-вузовских кругов, от элиты в лице управленцев, интеллектуалов, политиков, религиозных иерархов до «хай-тек-молодежи».