

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)
Юридический институт
Магистратура

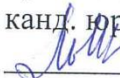
УДК 347.45/.47

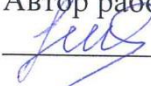
Леус Андрей Сергеевич

ПРЕДДОГОВОРНЫЕ ПРАВООТНОШЕНИЯ
В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ РОССИИ

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание степени магистра
по направлению подготовки
40.04.01. – «Юриспруденция»

Руководитель ВКР
канд. юрид. наук, доцент
 М.П. Имекова
«14» апреля 2019 г.

Автор работы
 А.С. Леус

Томск – 2019

ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Магистратура

«СОГЛАСОВАНО»

Зав. магистратурой ЮИ НИ ТГУ

О.В. Воронин

«____» _____ 20____ г.

ЗАДАНИЕ

по подготовке выпускной квалификационной (магистерской) работы

студенту Леусеу Андрею Сергеевичу

Тема
выпускной (квалификационной) работы Преддоговорные обязательства
в гражданском праве России

Утверждена 18.10.2018

Руководитель
работы: каанд. юрид. наук, доцент Чижова М.П.

Сроки выполнения выпускной (квалификационной) работы:

1). Составление предварительного плана и графика написания выпускной (квалификационной) работы

с «01» 11 2018г. по «01» 11 2018г.

2). Подбор и изучение необходимых нормативных документов, актов и специальной литературы с «01» 11 2018г. по «10» 11 2018г.

3). Сбор и анализ практического материала с «___» ___ 20___ г. по «___» ___ 20___ г.
ООО "Амископ"

4). Составление окончательного плана выпускной (квалификационной) работы с «15» 11 2018г. по «15» 11 2018г.

5). Написание и оформление выпускной (квалификационной) работы с «01» 12 2018г. по «10» 04 2019г.

Если работа выполняется по заданию организации указать ее

Встречи дипломника с научным руководителем – ежемесячно (последняя неделя месяца в часы консультаций).

Научный руководитель Чижова М.П.

С положением о порядке организации и оформления выпускных (квалификационных) работ ознакомлен, задание принял к исполнению Леусеу

АННОТАЦИЯ

В доктрине гражданского права имеется достаточное количество работ, посвященных исследованию отношений, возникающих при вступлении сторон в переговоры о заключении договора, с точки зрения рассмотрения проблем преддоговорной ответственности, но вопросы о правовой природе преддоговорных правоотношений, о содержании таких правоотношений, основаниях возникновения и других аспектах остаются спорными.

При написании магистерской диссертации использовано 52 источника, в том числе 9 материалов судебной практики.

Структура диссертационного исследования определена целями и задачами исследования. Данная работа состоит из введения, двух глав, заключения, а также списка использованных источников и литературы.

Во введении магистерской диссертации отражается актуальность избранной темы исследования, устанавливаются цели и задачи исследования, предмет, объект и методы исследования, определяется теоретическая основа исследуемой тематики.

Первая глава диссертационного исследования («Преддоговорные правоотношения как гражданско-правовые отношения») состоит из трех параграфов.

В первом параграфе («Правовая природа преддоговорного правоотношения») раскрывается понятие преддоговорного правоотношения, выделяются его отличительные черты и на основе сравнительного анализа определяется место преддоговорных правоотношений в системе гражданско-правовых отношений.

Во втором параграфе («Состав преддоговорного правоотношения») определяется объект и субъекты преддоговорного правоотношения, раскрываются особенности содержания преддоговорного правоотношения.

В третьем параграфе («Основания возникновения преддоговорного правоотношения») рассматриваются основания возникновения преддоговорного правоотношения.

Вторая глава диссертационного исследования («Отдельные формы взаимодействия сторон в рамках преддоговорных правоотношений») состоит из двух параграфов.

В первом параграфе («Предварительный договор») рассмотрены особенности правовой конструкции предварительного договора как основания возникновения преддоговорных правоотношений.

Во втором параграфе («Отдельные преддоговорные соглашения») рассмотрены значение и особенности содержания таких преддоговорных соглашений, как соглашение о порядке ведения переговоров и протокол о намерениях.

В заключении магистерской диссертации формулируются основные выводы исследования, определяется соответствие достигнутых результатов поставленным целям и задачам, сформулированы предложения по устранению выявленных проблем.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	6
1. Преддоговорные отношения как гражданско-правовые правоотношения.....	9
1.1 Правовая природа преддоговорного правоотношения.....	9
1.2 Состав преддоговорного правоотношения.....	28
1.3 Основания возникновения преддоговорного правоотношения.....	38
2. Отдельные формы взаимодействия сторон в рамках преддоговорных правоотношений.....	44
2.1 Предварительный договор.....	44
2.2 Отдельные преддоговорные соглашения	52
Заключение.....	59
Список использованных источников и литературы.....	61

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В доктрине гражданского права имеется достаточное количество работ, посвященных исследованию преддоговорных контактов сторон, но вопросы о правовой природе преддоговорных правоотношений, о содержании таких отношений и других аспектах остаются спорными.

Определение правовой природы преддоговорных правоотношений представляет значительную сложность, поскольку требуется выработка системного подхода к разрешению других не менее дискуссионных научных проблем в сфере предмета гражданского права и в сфере такой подотрасли гражданского права, как обязательственное право. Большинство ученых определяет правовую природу преддоговорных правоотношений как обязательственные, либо как организационные, без достаточного тому, как представляется, теоретического обоснования. С практической точки зрения особый интерес вызывает установление момента возникновения преддоговорных правоотношений. Пункт 2 ст. 434.1 ГК РФ формально связывает наступление таковых с момента вступления в переговоры о заключении договора. Однако, что следует понимать под «переговорами» в объективном смысле в законе не уточняется.

Сказанное подчеркивает теоретическую и практическую актуальность темы исследования, а также предопределяет необходимость комплексного теоретического осмысления и разработки универсального подхода к пониманию преддоговорных правоотношений, а также определение правовой природы преддоговорных контактов сторон, их содержания и момента возникновения. Решение перечисленных вопросов позволит выработать предложения по совершенствованию правового регулирования преддоговорных отношений по гражданскому законодательству РФ.

Цель исследования заключается в анализе преддоговорных правоотношений с позиции российского гражданского законодательства,

международных актов, доктрины и правоприменительной практики.

Для достижения указанной цели решаются следующие задачи:

- сформулировать понятие преддоговорных правоотношений;
- классифицировать преддоговорные отношения;
- выявить основания возникновения, изменения и прекращения преддоговорных правоотношений;
- исследовать содержание и особенности применения принципа добросовестности как регулятора преддоговорных отношений.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникающие в момент вступления в переговоры о заключении гражданско-правового договора.

Предметом исследования являются нормы гражданского законодательства Российской Федерации, актов Европейского Союза, общие принципы права и общие принципы международной торговли, российская и зарубежная доктрины, а также отечественная и иностранная судебная и арбитражная практика.

Методологическую основу исследования составляют общенаучные методы познания: метод анализа, синтеза, индукции, дедукции, аналогии, гипотезы, системный метод, а также частно-научные методы исследования: формально-юридический, сравнительно-правовой, формально-логический.

Научная новизна исследования. С учетом проведенного комплексного исследования была определена природа преддоговорных правоотношений, выделены их существенные признаки, содержание и момент их возникновения, что в последствие позволило сделать, в том числе, вывод о сущности обязательств, возникающих вследствие недобросовестного поведения во время переговоров о заключении договора. Раскрыто содержание и особенности принципа добросовестности в регулировании преддоговорных правоотношений.

Теоретическую основу исследования составили труды российских ученых: С. С. Алексеева, М. И. Брагинского, С. Н. Братусь, В. В. Богданова,

В. В. Витрянского, В. Г. Вердникова, К. В. Гнищевича, Н. Д. Егорова, М. А. егоровой, О. С. Иоффе, В. В. Ровного, Е. А. Суханова, А. С. Комарова, Е. А. Крашенникова, А. Н. Кучер, О. А. Красавчикова, С. Н. Лебедева, И. В. Матвеев, В. П. Мозолина, С. А. Муромцева, И. Б. Новицкого, В. Д. Перевалова, И. С. Перетерского, А. С. Пиголкина, В. Г. Полякевич, К. П. Победоносцева, И. А. Покровского, О. Н. Садикова, А. П. Сергеева, К. И. Скловского, Ю. К. Толстого, М. Д. Шаргородского, В. Г. Шершеневича, и др.

Структура работы. Настоящая работа состоит из введения, первая глава состоит из 3 параграфов, вторая глава состоит из 2 параграфов, заключение и список использованных источников и литературы.

1 Преддоговорные отношения как гражданско-правовые правоотношения

1.1 Правовая природа преддоговорного правоотношения

Прежде чем определить юридическую правовую природу правоотношения как правового явления, необходимо сначала внести ясность относительно того, что конкретно понимать под термином «правовая природа».

Так, С. С. Алексеев определяет правовую природу как «юридическую характеристики правового явления, позволяющие увидеть структуру, место и роль среди других правовых явлений в соответствие с его социальной природой»¹.

Похожей точки зрения придерживается И. В. Матвеев, что «обращение к термину «правовая природа» обусловлено необходимостью дать исчерпывающую характеристику тому или иному юридическому факту, процессу или явлению»².

На основании вышеуказанных позиций ученых, а также для целей настоящего диссертационного исследование определение «правовой природы» заключается в следующем: раскрыть понятие преддоговорного правоотношения, выделить его отличительные черты и на основе сравнительного анализа определить место преддоговорных правоотношений в системе гражданско-правовых отношений.

Отношения, которые складываются между сторонами до момента заключения сделки, принято называть преддоговорными. Их основная цель заключается в создании необходимых условий для возникновения, развития и существования коммерческих отношений. Важность преддоговорного

¹ Алексеев С. С. Общие дозволения и запреты в советском праве. М.: Юридическая литература, 1998. – С. 227.

² Матвеев И. В. Правовая природа недействительности сделок. М.: Юрдитинформ, 2004. – С. 5.

этапа в формировании договорных и партнерских отношений трудно переоценить, поскольку, как отмечает Е. Е. Шевченко: «На этой стадии производится выбор потенциальных контрагентов по договору, осуществляется сбор информации об их правовом и финансовом положении, анализ перспектив сотрудничества с конкретным субъектом и т.п. Такая деятельность помогает избежать ошибок в выборе партнера, исключить или минимизировать риски имущественных потерь и неполучения прибыли в результате установления договорной связи»³. Кроме того, уже на этапе подготовки к переговорам и во время их проведения участники привлекают значительные материальные ресурсы как для проведения аудита хозяйственной деятельности предприятия, на юридические консультации и для проведения иных экспертиз, так и могут осуществлять инвестиции в исполнение достигнутых предварительных соглашений.

Факт существования в российском гражданском праве преддоговорных правоотношений на сегодняшний день не вызывает никаких сомнений. Закрепление обязанности вести себя добросовестно, вступая в переговоры, свидетельствует о законодательном регулировании самой стадии переговоров, а не только об урегулировании вопросов, касающихся преддоговорной ответственности.

Правовое регулирование отдельных аспектов преддоговорных отношений сторон содержалось в Гражданском кодексе РФ еще до поправок, внесенных Федеральным законом от 8 марта 2015 г. № 42-ФЗ. К их числу можно отнести нормы о предварительном договоре, нормы об обязательном заключении договора, а также иные случаи преддоговорной ответственности, закрепленные нормами гражданского законодательства.

Офертно-акцептные отношения сторон являлись единственным способом организации переговоров о заключении договора, кроме того для

³ Шевченко Е. Е. Заключение гражданско-правовых договоров: проблемы теории и судебно-арбитражной практики. – М.: «Инфотропик Медиа», 2012. – С. 50.

отдельных видов обязательств предусматривались отдельные обязанности, которые стороны должны исполнить до заключения договора определенного типа. В частности, согласно п. 1 ст. 732 ГК РФ подрядчик обязан до заключения договора бытового подряда предоставить заказчику необходимую и достоверную информацию о предлагаемой работе, ее видах и об особенностях, о цене и форме оплаты, а также сообщить заказчику по его просьбе другие относящиеся к договору и соответствующей работе сведения⁴.

Введение статьи 434.1 «Переговоры о заключении договора» в ГК РФ дополняет правовое регулирование преддоговорных отношений, направленных на заключение договора, прежде всего, когда offerent не может однозначно сформулировать отдельные условия договора или условия подлежат разработке путем проведения совместного согласования всех значимых условий и деталей основного договора в течение определенного периода времени. Нормы названной статьи закрепляют общие юридические правила ведения переговоров, основания возникновения преддоговорной ответственности, а также позволяют рассматривать переговорные отношения как самостоятельный этап в процедуре заключения договора. Кроме этого, анализируемая статья установила общую обязанность действовать добросовестно для лиц при намерении вступить в переговоры о заключении договора или непосредственно в ходе уже возникших переговоров на протяжении всего переговорного процесса вплоть до их завершения.

Примечательно, что до появления ст. 434.1 ГК РФ преддоговорные отношения, возникавшие с момента направления оферты заинтересованным лицом до ее акцепта, не входили в сферу правового регулирования, поскольку оферта не признавалась сделкой, порождающей правовые последствия. В этой связи исследователь А. Н. Кучер по состоянию на 2005

⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

год справедливо отмечала, что «на этапе выдвижения оферты стороны не связывались правоотношениями, поскольку между такими участниками не возникало корреспондирующих прав и обязанностей, поскольку в российском праве у акцептанта возникает так называемое сикундарное правомочие акцептовать предложение, но не право, корреспондирующее обязанности не отзывать оферту»⁵.

Таким образом, в соответствии с новыми правилами ст. 434.1 ГК РФ уже с момента направления контрагенту предложения о вступлении в переговоры о заключении договора или с момента направления ему оферты возникает преддоговорное правоотношения, стороны которого обязуются в соответствии требованиям гражданского законодательства действовать добросовестно до момента заключения договора.

Некоторые отечественные цивилисты считают, что процесс заключения договора составляет акцепт оферты, при этом действия, составляющие стадию преддоговорных контактов, поглощаются стадией оферты, а действия по разрешению разногласий относительно условий договора включаются в стадию акцепта.

В частности, В. Г. Вердников и В. И. Скарго выделяли следующие стадии процесса заключения договора: «1) преддоговорные контакты сторон; 2) предложение заключить договор (оферта); 3) принятие предложения заключить договор (акцепт); 4) разрешение преддоговорного спора. Авторами отмечается, что первая и последняя стадии могут не наступить»⁶.

Е. А. Суханов также определяет предварительные переговоры в качестве первой стадии при заключении сделки. При этом ученый отмечает «факультативный характер первой стадии, используемой по усмотрению сторон, вступающих в договорные отношения, а также поясняет, что

⁵ Кучер А. Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. М.: Статут, 2005. – С. 11.

⁶ Вердников В. Г., Скарго В. И. Заключение хозяйственного договора // Советское государство и право. – 1974. – № 1. – С. 51-55.

рассмотрение оферты как самостоятельной стадии заключения договора имеет правовое значение, как правило, для договоров, заключение которых является обязательной для одной из сторон»⁷.

В свою очередь, А. Н. Кучер предлагает рассматривать переговоры о заключении договора в качестве самостоятельного порядка заключения⁸.

К. В. Гницевич также считает, что «переговоры имеют самостоятельное юридическое значение и могут выступать непосредственным основанием для возникающих на этом этапе отношений прав и обязанностей»⁹.

Данная точка зрения нашла свое подтверждение в пункте 1 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора», в соответствии с которым соглашение по всем существенным условиям договора может быть достигнуто в том числе путем совместной разработки и согласования условий договора в переговорах или иным способом, например, договор считается заключенным и в том случае, когда из поведения сторон явствует их воля на заключение договор¹⁰.

Аналогичная позиция о переговорах как о самостоятельном порядке заключения договора отражена в ст. 2.1.1. Принципов международных коммерческих контрактов в редакции 2010 г., где закреплено правило, согласно которому договор может быть заключен путем акцепта оферты, либо в результате поведения сторон, достаточно свидетельствующего о соглашении¹¹. Подобные правила закреплены и в Принципах Европейского

⁷ Суханов Е. А. Российское гражданское право: Учебник: В 2-х томах. Том II. Обязательственное право. М.: Статут, 2011. – С. 197.

⁸ Кучер А. Н. Теория и практика преддоговорного этапа. Юридический аспект. М.: Статут, 2005. – С. 209.

⁹ Гницевич К. В. Преддоговорная ответственность в гражданском праве: *culpa in contrahendo*. автореф. дис...к.ю.н. СПб, 2009. – С. 68.

¹⁰ О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 № 49 // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2019. – № 2.

¹¹ Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА // Закон. – 1995. – № 12.

Договорного Права (Принципах Ландо), которые устанавливают, что договор считается заключенным, если стороны намерены быть юридически обязанными или стороны достигают надлежащего соглашения без каких-либо дополнительных требований¹².

Таким образом, переговоры о заключения договора могут являться как самостоятельным способом заключения договора без предварительного выделения стадий оферты и акцепта, так и входящими в традиционный для российской цивилистики офертно-акцептный порядок заключения сделки.

Для преддоговорных правоотношений характерна волевая природа, поскольку решение о вступлении в переговоры о заключении договора является следствием только взаимных действий потенциальных контрагентов. Только в том случае, когда намерения сторон направлены на согласование условий будущей сделки, на ее заключение, мы имеем дело с преддоговорными правоотношениями. Но в тоже время определение намерения сторон в отдельных случаях представляет собой довольно трудоемкий процесс. В этой связи Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. в ст. 8.3. закрепляет, что при определении намерения стороны или понимания, которое имело бы разумное лицо, необходимо учитывать все соответствующие обстоятельства, включая переговоры, любую практику, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, обычаи и любое последующее поведение сторон¹³.

О серьезности намерения сторон вступить в договорные отношения могут свидетельствовать совершение находящихся во взаимосвязи от хода переговоров подготовительных действий: согласование всех существенных условий и процесса исполнения сделки; проведение юридического и

¹² Principles of European Contract Law. Part 1 & 2. Prepared by The Commission on European Contract Law / Ed. by O. Lando & H. Beale. London, 2000. P. 130-131. Принципы европейского договорного права. Перевод на русский язык А. Т. Амиров, И. Б. Пугинский // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2005. – № 4.

¹³ Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации. – 1994. – № 1. – Ст. 8.3.

финансового анализа документации; направление в адрес контрагента запросов на необходимые документы; осуществление подготовительных мероприятий к предстоящему заключению договора, направление уведомлений о переносе и назначении новой даты заключения договора.

Значительно упрощает возможность юридической оценки серьезности намерения вступить в переговоры о заключении договора, если такое намерение выражается в объективной форме, например, в случаях, когда стороны будут использовать в своих отношениях преддоговорные соглашения. Подобного рода соглашения могут оформлять стадии преддоговорного процесса и фиксировать договоренности, достигнутые по отдельным пунктам будущего договора, регулировать сам процесс проведения, закреплять обязанности сторон по подготовке к заключению основного договора, результаты переговоров и принятые и согласованные решения. Документы, используемые на этапе переговоров, играют самостоятельную роль при заключении сделки. Им придается важное значение для установления действительной воли сторон при толковании сделки. При отсутствии каких-либо таких документов на переговорном этапе в целях установления изначальной воли сторон, вступающих в переговоры, суд изучает содержание деловых писем и электронной переписки.

Преддоговорные правоотношения являются относительными, поскольку субъектный состав таких правоотношений всегда четко определен: ведение переговоров всегда осуществляется с участием как минимум двух конкретно-определенных субъектов гражданского права, заинтересованных вступить в договорные отношения.

Важно отметить самостоятельный характер преддоговорных правоотношений от тех имущественных обязательств, основанием возникновения которых является достижение согласия в результате переговоров. Правила ст. 434.1 ГК РФ применяются вне зависимости от факта достижения заключения основного договора в результате переговоров. При этом неимущественное содержание преддоговорного правоотношения

отличается от содержания прав и обязанностей договора, который контрагенты впоследствии намерены заключить.

На основании, что п. 5 ст. 434.1 ГК РФ предусмотрено право для сторон переговоров заключать соглашения о порядке ведения переговоров, в целях конкретизации требований к добросовестному поведению, поэтому многие ученые выделяют два порядка ведения переговоров: договорный и бездоговорный. В частности, М. Н. Малейна указывает, что «бездоговорный порядок предполагает, что закон порождает права и обязанности участников переговорных отношений и определяет их содержание согласно ст. 434.1, гл. 59 ГК РФ, а договорный порядок означает, что процесс переговоров облачается в особого рода соглашение»¹⁴.

Приведенная точка зрения относительно выделения бездоговорного и договорного порядка ведения переговоров о заключении договора в зависимости от факта наличия или отсутствия соглашения, детализирующего права и обязанности участников переговорного процесса, видится не совсем корректной в силу следующих причин.

По общему правилу договорные отношения возникают образом по соглашению сторон, а внедоговорные – из оснований, предусмотренных законом.

Е. А. Суханов выделяет следующие отличия договорных и внедоговорных обязательств «по характеру имущественных отношений, лежащих в их основе. Для договорных обязательств характерно то, что они оформляют «нормальный имущественный оборот, т.е. отношения, основанные на соглашении участников, на их свободном волеизъявлении, влекущем возникновение прав и обязанностей. Внедоговорные обязательства опосредуют отношения, не характерные для нормального течения жизни, т.е. аномальные имущественные отношения. Во-вторых, по основаниям их

¹⁴ Малейна М.Н. Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // Журнал российского права. – 2016. – № 10. – С. 38.

возникновения: внедоговорные возникают не по воле, а преимущественно вопреки воле их участников, в силу юридических фактов, указанных в законе»¹⁵.

В. А. Носов считал, что «внедоговорные обязательства обладают следующими существенными признаками:

- внедоговорные обязательства возникают не по воле участников;
- до факта, являющегося основанием возникновения внедоговорного обязательства, стороны не были связаны правоотношением, или состояли в правоотношении, которые не были связаны с возникшим внедоговорным обязательством;

- права и обязанности сторон, их характер и объем определяются законом»¹⁶.

В. С. Крюков считает, что «обязательства, которые возникают не на основе соглашения сторон, а в связи с наступлением фактов, которые предусмотрены законом: причинение вреда; приобретение или сбережение имущества за счет другого лица без достаточных оснований (неосновательное обогащение); совершение некоторых действий в чужом интересе без поручения»¹⁷.

Таким образом, принципиальное различие между договорными и внедоговорными обязательствами заключается в том, что договорные обязательства возникают по воле его участников, а внедоговорные – помимо их воли.

Что касается преддоговорных правоотношений, то для правильной квалификации таких отношений (являются ли они договорными или внедоговорными правоотношениями) необходимо принимать во внимание

¹⁵ Суханов Е. А. Российское гражданское право: Учебник: В 2-х томах. Том II. Обязательственное право / Отв. ред. Е. А. Суханов. М.: Статут, 2011. – С. 201.

¹⁶ Носов В. А. Внедоговорные обязательства. Ярославль, 1987. – С. 11.

¹⁷ Крюков В. С. Внедоговорные обязательства. М., 2010. – С. 7.

следующее¹⁸.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели перед вступлением в переговоры о заключении договора всегда руководствуются экономической целесообразностью. Если заключение сделки видится сторонам в перспективе взаимовыгодным, то они могут принять решение о вступлении в переговоры для дальнейшей совместной разработки и согласования всех существенных условий будущего договора. Вступая в переговоры о заключении договора, будущие контрагенты в соответствии со своими волевыми действиями, которые по своей сути являются конклюдентными действиями, добровольно возлагают на себя обязанность действовать добросовестно, а сам факт участия в переговорном процессе уже означает достижения соглашения в устной форме о взаимном намерении заключить сделку и приступить к согласованию ее условия путем переговоров. Свободное волеизъявление сторон по вступлению в переговоры о заключении договора и возложение на себя обязанности действовать добросовестно как при вступлении в переговоры, так во время их проведения, в совокупности характеризует преддоговорные правоотношения как договорные.

Таким образом, главным определяющим признаком договорного характера преддоговорных правоотношений является то, что основанием их возникновения всегда является соглашение, в том числе заключаемое посредством конклюдентных действий сторон и направленное на вступление в переговоры о заключении договора, а также добровольно возложенная на себя сторонами соглашения обязанность по добросовестному ведению таких переговоров. Данный подход согласуется с п. 2 ст. 158 ГК РФ, в соответствии с которой сделка, которая может быть совершена устно, считается совершенной и том случае, когда из поведения лица явствует его воля

¹⁸ Вопрос о том, являются преддоговорные правоотношения обязательственными правоотношениями, будет рассмотрен ниже.

совершить сделку.

Аналогичной точки зрения относительно правовой природы преддоговорных правоотношений придерживается К. Н. Овчинникова, которая полагает, что уже «при вступлении в переговоры по поводу заключения договора стороны связывает подобное договорному обязательство, основанное на отношениях доверия и налагающее на них обязанность соблюдать интересы торгового партнера»¹⁹.

Классификацию преддоговорных отношений можно провести по нескольким основаниям. По функциям можно выделить регулятивные и охранительные отношения.

Регулятивные преддоговорные отношения (они же договорные правоотношения) возникают из правомерных волевых действий, направленных на возникновение прав и обязанностей, закрепление и регламентацию возникших между ними отношений. Примером можно привести преддоговорные отношения сторон, когда они подписали соглашения о намерениях с целью регламентации порядка заключения основного договора.

Охранительные преддоговорные правоотношения (они же внедоговорные правоотношения) возникают в связи с преддоговорной ответственностью вследствие нарушения лицом обязанностей по добросовестному поведению при вступлении в переговоры о заключении договора²⁰.

По количеству участников можно выделить двусторонние и многосторонние отношения.

Многосторонние отношения, как указывает А. Н. Степанищева «могут включать две группы отношений: отношения сторон заключаемой сделки, в

¹⁹ Овчинникова К. Д. Преддоговорная ответственность // Законодательство. – 2004. – № 3. – С. 29-36.

²⁰ Охранительные преддоговорные правоотношения не рассматриваются в рамках настоящего параграфа, поскольку не являются предметом исследования.

случае заключения, например, трехсторонней сделки, и отношения с участием третьих лиц (третьими лицами они являются только по отношению к будущим сторонам заключаемой сделки), они являются полноценными участниками преддоговорных отношений, обладающими правами и обязанностями и несущими ответственность»²¹.

Сложная внутренняя структура и неоднородность с точки зрения юридической природы преддоговорных правоотношений проявляется в их неимущественном характере и наличием особенностей, которые позволяют однозначно отнести преддоговорные правоотношения к сфере обязательственных.

Об обязательственной природе преддоговорных отношений свидетельствует место нахождения в Гражданском кодексе РФ самой ст. 434.1 ГК РФ о ведении переговоров в главе, посвященной заключению гражданско-правового договора. Как было установлено ранее, правоотношения, возникающие при вступлении в переговоры, являются договорными вне зависимости от факта подписания сторонами соглашения о порядке проведения переговоров. В свою очередь, договорные отношения являются основанием возникновения обязательств.

Кроме того, в п. 5 ст. 434.1 ГК РФ предусмотрена возможность для сторон установить неустойку за нарушение положений, предусмотренных в соглашении о порядке проведения переговоров, а неустойка является средством обеспечения надлежащего исполнения обязательства. Даже если стороны проводят переговоры о заключении договора без письменного оформленного порядка, этот факт не мешает им заключить соглашение о неустойке за совершение тех действий, которые согласно п. 2 ст. 434.1 ГК РФ предполагаются недобросовестными, поскольку соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного

²¹ Степанищева А. Н. Трансграничные преддоговорные отношения // Пробелы в российском законодательстве. – 2015. – № 3. – С. 82.

обязательства.

Также важной деталью, характеризующей преддоговорное правоотношение как обязательство, является совпадение нормативного содержания п. 3 ст. 307 ГК РФ и п. 2 ст. 434.1 ГК в той части, что при как при установлении, исполнении и прекращении обязательства так и при вступлении переговоры, в ходе их проведения и по их завершении стороны обязаны действовать добросовестно. При этом формы реализации добросовестного поведения, которые указаны в главе ГК РФ, посвященной понятию обязательства, в частности, обязанность по предоставлению необходимой информации, совпадают с формами реализации обязанности добросовестного поведения в рамках правоотношений, возникающих при вступлении в переговоры о заключении договора, только такие формы выражены от противного, иными словами, через указание какое поведение является недобросовестным, а не наоборот.

Как полагает А. В. Демкина, «регламентация стадии переговоров дает основание утверждать, что переговорное правоотношение обладает всеми признаками обязательства. Это относительное правоотношение, которое связывает именно участников переговоров. Предметом обязательства, возникающего в ходе преддоговорных контактов, будут действия, направленные на ведение переговоров и заключение договора. Участники обязаны вести переговоры добросовестно. Обязанность по добросовестному ведению переговоров и будет содержанием преддоговорного правоотношения²²».

Аналогичной точки зрения придерживается В. Г. Полякевич, рассматривая преддоговорные отношения как обязательство *sui generis*²³.

Г. Зибер предполагал, что с момента вступления в переговоры

²² Демкина А. В. Ведение переговоров как основание возникновения обязательства // Юридический мир. – 2016. – № 5. – С. 54-58.

²³ Полякевич В.Г. Ответственность за преддоговорные нарушения: автореф. дис... канд. юрид. наук. М., 2007. – С. 17.

возникает именно обязательственное правоотношение аналогичное договорному, а точнее заключенный в результате конклюдентных действий подготовительный договор²⁴. Преддоговорное обязательство у Г. Зибера имеет широкий перечень обязанностей, начиная от обязанности предоставления информации, заканчивая обязанностью обеспечения безопасности участников таких обязательств.

Г. Штолль также рассматривает преддоговорные правоотношения как обязательственное правоотношение, «поскольку оно обязывает стороны к действиям по отношению друг к другу»²⁵.

Несмотря на имеющиеся схожие черты в правовом регулировании преддоговорных контактов сторон с общими положениями об обязательствах, а также на наличие сторонников точки зрения об обязательственной природе преддоговорных правоотношений среди представителей российской цивилистической доктрины, а также ученых из Германии, где институт преддоговорных правоотношений существует на протяжении долгих лет, вопрос относительно места преддоговорных правоотношений в системе гражданско-правовых правоотношений остается спорным.

Неимущественный характер преддоговорных правоотношений, а также отсутствие в них правовой связи «кредитор-должник» между сторонами переговоров, в совокупности вступает в противоречие с классическим подходом к пониманию содержания и сущности обязательства, в соответствии с которым обязательства относятся к группе только имущественных правоотношений.

Так, О. С. Иоффе полагал, что существование обязательств неимущественного характера невозможно. Поскольку обязательство всегда опосредует процесс перемещения имущества или иных результатов труда,

²⁴ Гнищевич К. В. Указ соч. – 2009. – С. 64.

²⁵ Там же. – С. 65.

носящих имущественный характер; если отношение не является имущественным, то его нельзя квалифицировать как обязательство²⁶.

Д. И. Мейер обязательством называл «юридическое отношение, в котором одному лицу принадлежит право на действие другого лица. Юридическое отношение это называется также правом требования или требованием на том основании, что лицо, которому принадлежит право на действие другого, вправе подчинять это действие своему господству, то есть вправе требовать, чтобы действие было совершено»²⁷.

В. И. Голевинский утверждал, что обязательство должно удовлетворять имущественный интерес. Ибо в противном случае кредитор не был бы заинтересован в исполнении обязательства, и исполнение обязательства зависело бы исключительно от произвола должника²⁸.

Определяющим фактором при определении обязательства в качестве имущественного или неимущественного является характеристика его содержания. При этом ни одна из лежащих на стороне переговоров обязанностей не опосредует перемещение имущественных благ от одного лица к другому, и, следовательно, не является обязанностью к предоставлению.

Интересной позиции относительно характера субъективных прав и обязанностей сторон переговоров придерживается М. А. Егорова. Она утверждает, что «при ведении переговоров об установлении договорных отношений каждая из сторон переговоров имеет право требовать от контрагента добросовестного поведения в отношении себя. Недобросовестное поведение на основании п. 2 ст. 434.1 ГК РФ должно квалифицироваться в качестве злоупотребления правом на действия «своей волей и в своем интересе». Специфика данной конструкции заключается в

²⁶ Иоффе О.С. Обязательственное право. М.: Юрид. лит., 1975. – С. 6.

²⁷ Мейер Д. И. Русское гражданское право в 2 ч. Ч. 1. М.: Статут, 1997. – С. 440.

²⁸ Голевинский В. О происхождении и делении обязательств. Варшава: Тип. О. Бергера, 1872. – С. 3.

том, что в данном случае нарушаются не собственно права участников переговоров, а мы имеем дело с нарушением принципа права»²⁹.

С вышеизложенным утверждением ученого можно согласиться, лишь с небольшой оговоркой, поскольку принуждение сторон переговоров к добросовестному поведению, подобно принуждению должника к исполнению обязательства по требованию кредитора, видится не совсем корректным, поскольку действия участников при вступлении в преддоговорные правоотношения презюмируются добросовестными, пока не доказано обратное.

В то же время сторона, которая уже вступила в переговорный процесс, может по своей инициативе направить деловое письмо своему визави, в котором она требует, например, предоставить заверенные надлежащим образом копии документов вместо ксерокопий, в которых отсутствует оригинал и печати уполномоченного лица. Ведь стороны обязаны предоставлять друг другу достоверную информацию, поэтому такое требование является обоснованным, и представляет собой требование к побуждению контрагента действовать в рамках добросовестности на момент проведения переговоров.

В случае, когда путем переговоров сторонами были согласованы все существенные условия, но основной договор еще не подписан, один из участников переговоров внезапно прерывает деловые контакты с целью «сорвать сделку», сторона, чьи интересы такими действиями были ущемлены, может направить деловое письмо в адрес контрагента с призывом к нему о возобновлении переговоров, либо мотивировать причину невозможности продолжать переговоры – является, своего рода, требованием о понуждении к обязанности действовать добросовестно, потому что внезапное и неоправданное прекращение переговоров прямо предполагается

²⁹ Егорова М. А. Переговоры о заключении договора (комментарий к ст. 434.1 ГК РФ) // Право и экономика. – 2015. – № 12. – С. 22.

п. 3 ст. 434.1 ГК РФ.

Важно отметить, что направление стороной переговоров в адрес своего контрагента «требования» о необходимости действовать добросовестно при исполнении своих преддоговорных обязанностей не имеет принудительного характера, в силу отсутствия в преддоговорных правоотношениях явно выраженной обязанной и управомоченной сторон. Целью такого требования служит предостережением стороны от совершения ею недобросовестных действий в ходе переговоров, ведь нельзя исключать того, что сторона переговоров может добровольно заблуждаться, например, в виду своей неопытности при исполнении преддоговорных обязанностей. В таком случае, предполагается, что при получении в свой адрес такого «требования» любой добросовестный участник делового оборота в добровольном порядке скорректирует свое поведение, поскольку каждая из сторон переговоров заинтересована надлежащем исполнении в отношении себя преддоговорных обязанностей.

Решение вопроса о допустимости существования в гражданском праве обязательств с неимущественным содержанием имеет принципиальное значение для возможности либо невозможности отнесения преддоговорных правоотношений к обязательствам. Основной спор заключается в признании-непризнании самостоятельности, так называемых, неимущественных организационных договоров: предварительный, рамочный договор и, в том числе, соглашение о порядке ведения переговоров.

В этой связи Б. М. Гонгало отмечает, что «нельзя считать имущественными отношения, возникающие из организационных соглашений между транспортными организациями и клиентурой»³⁰.

Е. Б. Подузова высказывается в пользу существования обязательств с неимущественным содержанием. Ученый утверждает, что «легальное определение обязательства, данное в п. 1 ст. 307 ГК РФ, по-прежнему не

³⁰ Гонгало Б. М. Предмет гражданского права. М.: Статут, 2003. – С. 19-20.

содержит закрытого перечня действий, которые обязан совершить должник, поэтому наряду с действиями имущественного характера должник может взять на себя обязанность совершить и неимущественные действия»³¹.

Также многочисленные примеры установления обязанности совершить действия неимущественного характера содержатся в нормах ст. 429, 527-529, 765, 716, 791, 798, 799, 1041 ГК РФ.

Видится достаточно обоснованной позиция по данному вопросу С. Ю. Морозова. Ученый утверждает, что «организационные договоры являются самостоятельными обязательствами с неимущественным содержанием. В противном случае придется признать определение обязательства, данное в ст. 307 ГК РФ, неверным, а заодно и опровергнуть хрестоматийную формулу «всякий договор является обязательством, но не всякое обязательство является договором»³².

В этой связи можно сделать вывод о схожести переговорных правоотношений с предварительным договором по следующим пунктам:

- организационный неимущественный характер содержания обязательства;
- самостоятельность от тех имущественных отношений, на возникновение которых они направлены.

Некоторые цивилисты предлагают определять преддоговорные правоотношения сторон, возникающие из «организационных договоров», в качестве организационных отношений, основоположником теории которых является О. А. Красавчиков. При описании элементов организационного отношения ученый отмечал, что «оно имеет своим объектом упорядоченность отношений, связей, действий участников «организуемого» отношения»³³. Такая попытка сгладить доктринальные противоречия

³¹ Подузова Е. Б. Обеспечение задатком организационного обязательства: проблемы и противоречия // Актуальные проблемы российского права. – 2017. – № 7. – С. 68.

³² Морозов С. Ю. Система транспортных организационных договоров. М.: Норма, 2011. – С. 234.

³³ Красавчиков О. А. Гражданские организационно-правовые отношения // Советское

относительно определения места преддоговорных правоотношений в системе российского гражданского права, не подвергая при этом сомнению догму, согласно которой допускается существования только имущественных обязательств, опосредующих процесс перемещение товарно-денежных ценностей, представляется, на первый взгляд кажется удачной, поскольку признаки организационного отношения (отсутствие встречного предоставления; взаимный характер его содержания; неимущественный интерес сторон в организации договорных связей) соответствуют особенностям объекта и содержания преддоговорных правоотношений. В то же время проблема такого подхода заключается в формальном отсутствии норм в ГК РФ, которые посвящены регулированию организационных общественных отношений, явно свидетельствующих об их месте в предмете гражданского права. Обоснование концепции правового статуса организационных правоотношений остается на теоретическом уровне, кроме того, их самостоятельность оценивается в доктрине неоднозначно.

При этом нельзя забывать, что преддоговорные правоотношения являются договорными, так как они возникают из соглашений или в силу конклюдентных действий. Вследствие чего, есть основания считать их обязательственными. Важно отметить, что неимущественное содержание преддоговорных обязательств, следует понимать, как их особенность, а не как общее правило.

Таким образом, преддоговорное правоотношение – это «организационное обязательство, в силу которого каждая из его сторон обязана совершить действия, направленные на заключение договора либо на организацию совместной деятельности для целей согласования существенных условий договора»³⁴. Такое определение преддоговорного правоотношение видется наиболее верным, поскольку оно отражает все его особенности.

государство и право. – 1966. – № 10. – С. 55.

³⁴ Подузова Е. Б. Способы обеспечения исполнения организационного обязательства: проблемы теории и практики // Гражданское право. – 2015. – № 2. – С. 18.

1.2 Состав преддоговорного правоотношения

При характеристике преддоговорного правоотношения необходимо установить его основные элементы: субъект, объект и содержание преддоговорного обязательства. Проанализируем преддоговорные правоотношения с точки зрения указанных характеристик.

Субъектами преддоговорных контактов, как правило, являются будущие контрагенты по основному договору, в случае если мы имеем дело с линейной структурой переговоров, где взаимодействие субъектов происходит «лицом к лицу». В коммерческой практике не редко в переговорах участвуют различного рода агенты или представители (посредники) интересов сторон, которые оказывают значительное влияние на результат процесса переговоров. Их задача заключается в оказании профессионального содействия в организации, проведении и в последствие согласования всех существенных условий сделки, а их полномочия вытекают из норм о посреднических договорах.

К слову, в ст. 434.1 ГК РФ не содержится специальных норм, регулирующих участие в переговорах участников (посредников), уполномоченных на проведение переговоров о заключении договора сторонами будущей сделки. Кроме того, не уточняется их мера ответственности за недобросовестное поведение в ходе переговоров. В указанной статье также не проводится дифференциации субъектов преддоговорных отношений в зависимости от степени их влияния на результат переговоров. Такие участники хоть и действуют в интересах представляемых лиц при заключении договора путем проведения переговоров, на основании посреднических договоров (агентский договор), но в тоже время на них распространяется обязанность действовать добросовестно.

В частности, В. В. Богданов на основе анализа немецкой судебной практики по вопросу о преддоговорной ответственности участников

переговоров, полагает, что «третьи лица, представляющие в рамках переговоров интересы сторон будущей сделки должны самостоятельно нести преддоговорную ответственность за совершенные ими недобросовестные действия, за исключением случаев, когда представляемый возложил на себя субсидиарную ответственность за действия своего представителя либо не освободил его от ответственности вовсе, о чем контрагент своевременно должен быть уведомлен»³⁵.

С такой позицией нельзя согласиться, если рассматривать вышеуказанную точку зрения ученого применительно к российскому правопорядку. По общему правилу ответственность за недобросовестное поведение несет сторона, поскольку иных участников переговорных правоотношений не предусмотрено законом. Согласно п. 5 ст. 434.1 ГК РФ стороны могут заключить соглашение о порядке ведения переговоров, но предусмотренные в нем положения, в соответствии с которыми ограничиваются ответственность за недобросовестные действия сторон, признаются ничтожными в силу закона.

Исходя из содержания ст. 434.1 ГК РФ будущие контрагенты по договору и лица, участвующие в переговорах о заключении этого договора от их имени в их интересах, в совокупности выступают в переговорном процессе единым субъектом как сторона, а значит, к преддоговорной ответственности будут привлекаться непосредственно лица, которые бы обозначались в качестве сторон основного договора заключен, даже если недобросовестные действия в ходе переговоров совершены их представителями. Данный вывод является лишь предположением, вытекающим из формального толкования нормы о переговорах о заключении договора.

Наличие оснований для применения ответственности по отношению

³⁵ Богданов В. В. Преддоговорные правоотношения в российском гражданском праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011. – С. 18.

представителям сторон, участвующих в переговорах, должно устанавливаться в каждом конкретном случае отдельно в зависимости от обстоятельств дела. Необходимо учитывать, прежде всего, степень вовлеченности посредника в переговорный процесс, его роль в ведении переговоров и иные детали, позволяющие наиболее объективно установить степень его вины.

При определении объекта преддоговорных правоотношений за основу была взята теория «сложного объекта» гражданских правоотношений, состоящего из объекта двух уровней. Так, О. С. Иоффе, проводя различия между объектами первого и второго рода, писал, что «поскольку права направляются, прежде всего, на человеческие действия, они должны рассматриваться как объекты первого рода, в одинаковой мере присущие всякому правовому отношению, тогда как блага, на которые, в свою очередь, направляются эти действия, служат объектами второго рода и не являются обязательными элементами всякого правоотношения»³⁶.

В юридической литературе под объектом преддоговорных правоотношений принято понимать деятельность его субъектов, которая направлена на формирование наиболее благоприятных условий для эффективного взаимодействия при разработке и согласовании существенных условий будущей сделки. Исходя из приведенного определения «сложного объекта», можно выявить отношений первого и второго рода. Объектом первого рода – совершение сторонами действий, соответствующих требованию добросовестного поведения, направленные на проведение переговоров и заключению договора. Объект второго рода – организованность договорных связей. Это обусловлено тем, что переговорные отношения имеют собственную ценность, если рассматривать переговоры в качестве способа заключения договора. Когда условия оферты сформулировать конкретно затруднительно, стороны вступают в переговоры,

³⁶ Иоффе О. С. Избранные труды по гражданскому праву. М.: Статут, 2000. – С. 582.

чтобы попытаться решить эту задачу совместными усилиями в режиме «здесь и сейчас». С учетом целевого характера переговоров можно выделить дополнительный объект второго рода – имущественные права сторон по договору, который может быть заключен путем переговоров.

В соответствии с традиционным подходом, который поддерживается большинством российским цивилистов, содержанием правоотношения составляют субъективные права и обязанности³⁷.

Разработка концепции субъективных прав и обязанностей осуществлялась представителями цивилистической науки и представлена исследованиями ученых С. Н. Братуся и Н. Г. Александрова, которые определяли субъективное право «как вид и точную меру дозволенного поведения, а субъективную обязанность – как определенный вид и точную меру должного поведения»³⁸.

Следует отметить, что конкретного перечня прав и обязанностей субъектов преддоговорных правоотношений статьей 434.1 ГК РФ не предусмотрено, но таковые вытекают из ее нормативного содержания, которое основано на принципе свободы договора и принципе добросовестности.

Принцип свободы договора в рамках преддоговорных правоотношений выражается в качестве общего правила: граждане и юридические лица свободны в проведении переговоров о заключении договора. В частности, Егорова М. А. верно подмечает, что «для преддоговорных правоотношений свобода договора означает не формирование условий будущего договора, а лишь определение формы взаимодействия сторон в преддоговорном процессе. Скорее к отношениям сторон должен применяться не принцип свободы договора, а принцип диспозитивности, отраженный в п. 2 ст. 1 ГК РФ, в

³⁷ Суханов Е. А. Российское гражданское право: Учебник: В 2-х томах. Том I. Общие положения. М.: Статут, 2011. – С. 92.

³⁸ Александров Н. Г. Право и законность в период развернутого строительства коммунизма. М.: Госюриздат, 1961. – С. 220-223.

соответствии с которым любая из сторон вправе приобретать и осуществлять свои гражданские права своей волей и в своем интересе».

Исходя из содержания п. 1. Ст. 434.1 ГК РФ, субъекты преддоговорных правоотношений наделяются правом самостоятельно выбирать своего контрагента по будущей сделке и определять момент вступления в переговоры или, наоборот, момент их прекращения вследствие невозможности достичь соглашения, если иное не предусмотрено законом. Факт прекращения переговоров должен быть оправдан или является неожиданным для контрагента, например, в случае, когда все существенные условия сделки в ходе переговоров были согласованы и стороны намеревались вступить в договорные отношения.

Пункт 5 ст. 434.1 ГК РФ предоставляет сторонам переговоров возможность определять форму проведения переговоров и право конкретизировать требования к добросовестному поведению при проведении переговоров отдельными письменными соглашениями, если в этом есть такая необходимость. При этом также допускается установление неустойки за нарушение предусмотренных в соглашении.

Принцип добросовестности как общий принцип регулирования торговых отношений выступает и основой преддоговорных отношений. Принцип добросовестности является нормативным регулятором преддоговорных отношений, гарантирует их надлежащую реализацию. Стороны, вступая в преддоговорные отношения, в большей степени, могут полагаться только на предполагаемую добросовестность своего контрагента, в случае же противоречия поведения добросовестности, это может послужить основанием для требований о возмещении убытков, причиненных таким недобросовестным поведением.

Содержание обязанности добросовестного поведения раскрывается законодателем посредством указания в законе действий сторон, которые следует признавать недобросовестными: предоставление стороне неполной или недостоверной информации, внезапное и неоправданное прекращение

переговоров, не раскрывать конфиденциальную информацию и не использовать ее ненадлежащим образом для своих целей. Обязанности сторон по предоставлению необходимой информации, оказанию содействия для целей достижения соглашения путем переговоров.

В свою очередь, перечисленные обязанности не следует понимать в качестве структурных элементов добросовестного поведения, потому такие обязанности являются только формами реализации добросовестного поведения.

Подобный подход очень напоминают правила, установленные ст. 2.15 Принципов международных коммерческих договоров, в соответствие с которой сторона свободна проводить переговоры и не несёт ответственности за не достижение согласия; сторона, которая ведёт или прерывает переговоры недобросовестно, является ответственной за потери, причинённые другой стороне; признается недобросовестным вступление стороны в переговоры или их продолжение при отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной³⁹.

Обязанностями, основанными на принципе добросовестного поведения во время переговоров, являются: информационная обязанность, то есть обязанность предоставить всю существенную информацию относительно будущего контракта; требование ясности – обязанность «быть понятным» другой стороной; обязанность охранять тайну переговоров и предпринимать соответствующие меры для ее исполнения; обязанность совершить все действия, необходимые для заключения действительного контракта, например, получить все требуемые лицензии и разрешения

Таким образом, обязанности, раскрывающие требование к добросовестному поведению участников преддоговорных правоотношений, можно разделить на три группы.

³⁹ Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год) // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. — Электрон, дан. — М., 2018. — Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

Первая группа – последовательное ведение переговоров – закреплена в российском законодательстве и презумпции недобросовестного поведения, к которому относится внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать. Вместе с тем, поведение стороны, которая вступает в переговоры или их продолжает при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной также считается недобросовестным поведением на стадии переговоров.

Обязанность воздерживаться от внезапного и необоснованного отказа от ведения начатых переговоров и заключения договора должна соотноситься с правом прервать переговоры. Такой баланс направлен на защиту интересов добросовестной стороны переговоров.

Как следует из содержания пп. 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ, при установлении факта внезапного и необоснованного прекращения делового контакта исследуются обстоятельства, при которых добросовестно исполняющая свои обязанности сторона не могла разумно ожидать срыва переговоров. Необходимо обращать внимание, что направленные на заключения договора подготовительные действия сторон неразрывно связаны с ходом переговоров. Поэтому чем ближе переговоры к своему благоприятному завершению, тем больше у сторон оснований полагать, что окончательное согласие по сделке будет достигнуто.

Можно привести пример из материалов судебной практики, согласно которой признается необоснованным прекращение переговоров на стадии подписания окончательного проекта договора по причине отсутствия в последующем корпоративного одобрения сделки⁴⁰.

При этом ни электронная переписка сторон, ни иные доказательства,

⁴⁰ Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 19.09.2017 № 10АП-7521/2017 по делу № А41-90214/16 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. — Электрон, дан. — М., 2018. — Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

представленные сторонами спора, не содержат сведений о том, что при проведении переговоров обсуждался вопрос наличия неопределенности в получении ответчиком корпоративного одобрения сделки, как препятствия для ее заключения. Кроме того, корпоративное одобрение как правило, предшествует заключению сделки. Согласовав с ответчиком все существенные условия договора, подписав договор со своей стороны и передав его на подписание ответчику, у истца не могло быть разумных ожиданий или предположений по вопросу неполучения последним корпоративного одобрения.

В данном случае, поведением ответчика, в процессе ведения переговоров, было сформировано разумное ожидание истца в благоприятном их завершении, чему противоречит последующее поведение ответчика по внезапному и неоправданному прекращению переговоров на их финальной стадии уже после подписания договоров со стороны истца.

Отказ вести переговоры о заключении договора признается судом необоснованным в том случае, когда составление указанных договоров происходило на нотариальных бланках, использование которых свидетельствует о том, что стороны согласовали их заранее и намеревались их заключить⁴¹.

Также в качестве примера необоснованного отказа продолжать переговоры может считаться поведение стороны, которая убеждает другого партнера в том, что договор будет заключен путем предоставления гарантий или личного заверения, то должен вести себя в соответствии со своим предшествующим поведением, стало быть, без уважительной причины не отказываться от дальнейшего ведения переговоров и заключения договора. Уважительной причиной отказа здесь может служить наступление

⁴¹ Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 07.02.2018 № Ф07-13825/2017 по делу № А56-75695/2016 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. — Электрон, дан. — М., 2018. — Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

обстоятельства, которое, если бы оно наступило после заключения подготавливаемого договора, позволило бы партнеру отказаться от его исполнения, например, изменение имущественного положения будущего контрагента до такой степени, что исполнение подготавливаемого договора стало бы для него убыточным.

Вторая группа обязанностей – предоставление и раскрытие необходимой информации. Под недобросовестным действием при проведении переговоров понимается предоставление стороне неполной или недостоверной информации, в том числе умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны. Также О. О. Мазур предлагает относить к группе «информационных» обязанностей сторон переговоров «запрет на извлечение из сделки необоснованных преимуществ в связи с неопытностью или невнимательностью контрагента»⁴².

Обязанность сообщать партнеру по преддоговорным переговорам сведения, имеющие существенное значение для будущего договора. Каждый из партнеров обязан по своей инициативе или по запросу другого партнера сообщать сведения, которые имеют существенное значение для будущего договора. Поскольку партнеры в принципе сами должны заботиться о получении информации о будущем договоре, в том числе через совершение соответствующих запросов, то по своей инициативе они обязаны сообщать лишь сведения об обстоятельствах, которые являются необычными для данной ситуации и сообщения которых от них следует ожидать по воззрениям оборота.

Таковыми сведениями может быть информация о привлечении в качестве подозреваемого правоохранительными органами по обвинению в преступлении профессионального спортсмена, который по условиям

⁴² Мазур О. В. Преддоговорная ответственность: анализ отдельных признаков недобросовестного поведения // Закон. – 2012. – № 5. – С. 199.

трансферного контракта должен заключить соглашение с новым клубом. Клуб, обладающий правами на такого спортсмена, в переговорах обязан по своей инициативе сообщить другой стороне о соответствующем обстоятельстве, несмотря на то, что такое обвинение, в частности, о сексуальных домогательствах по своему существу вероятнее всего является ложным с целью шантажа спортсмена. Несмотря на то, что данная информация прямо не имеет отношения к профессиональным качествам игрока или особенностям его здоровья, она оказывает существенное влияние не только на репутационные риски для клуба как организации в случае эскалации конфликта в прессе, но и на риск «потери» спортсмена в случае, если факт совершения им преступления будет доказан в судебном порядке и вид уголовного наказания игрока не позволит ему выполнять свои обязательства по контракту с новым клубом.

Применительно к отдельным видам обязательств нормами ГК РФ предусмотрены специальные правила об обязанности по информированию:

– обязанность продавца по договору розничной купли-продажи к предоставлению будущему покупателю информации о товаре (п. 1 ст. 495 ГК РФ);

– обязанность банка к информированию вкладчика об обеспеченности возврата вклада (п. 3 ст. 840 ГК РФ);

– обязанность страхователя сообщить страховщику сведения об обстоятельствах, имеющих существенное значение для определения вероятности наступления страхового случая и размера возможных убытков от его наступления (п. 1 ст. 944 ГК РФ).

Преддоговорные информационные обязанности нашли детальное закрепление в актах Европейского Союза, в частности, в Принципах Европейского договорного права, которые устанавливают не только круг обязанностей по предоставлению информации, но и конкретизацию предоставляемой информации, и последствия неисполнения такой обязанности. Стоит обратить внимание, что вышеуказанные документы

являются актами неофициальной кодификации и не имеют обязательной юридической силы, а применяются по соглашению сторон. Также затрагиваются общие требования к предоставляемой информации: ясность, четкость, выраженность простым и понятным языком; требования к информации о цене, адресе и другой информации о предпринимателе и реализуемых им товарах, выполняемых работ или оказываемых услуг⁴³.

Третья группа обязанностей – предпринимать все необходимые меры в целях недопущения недействительности будущего договора. В первую очередь это касается случаев проведения переговоров, когда стороной являются неуполномоченное лицо на заключение договора.

Таким образом, содержание преддоговорных правоотношений составляют субъективные права и обязанности, которые существуют во взаимодействии между собой и вытекают из содержания ст. 434.1 ГК РФ, которая посвящена регулированию отношений, возникающих при вступлении сторон в переговоры о заключении договора. Принцип добросовестности и принцип свободы договора не должен использоваться в качестве альтернативы правовым нормам при регулировании преддоговорных контактов сторон, а должен служить инструментом при восполнении пробелов в праве и быть ориентиром для формирования судебной практики.

1.3 Основания возникновения преддоговорного правоотношения

Исследование правоотношений, возникающих при вступлении в переговоры о заключении договора не должно ограничиваться лишь рассмотрением их правовой природы. При исследовании преддоговорных правоотношений наибольший интерес представляет, прежде всего, тот

⁴³ Белов В. А. Кодекс европейского договорного права - European Contract Code: общий и сравнительно-правовой комментарий: К. 2. М.: Юрайт, 2015. – С. 193.

поворотный момент, с которым связывается возникновение таких правоотношений. Иначе говоря, речь идет о правопорождающем юридическом факте, который знаменует собой начало преддоговорного правоотношения. Именно с юридическим фактом связывается момент возникновения обязанности у сторон переговоров воздержаться при вступлении и по ходу их проведения от действий, которые предполагаются недобросовестными.

Вопрос относительно фактических оснований возникновения преддоговорных правоотношений в науке гражданского права является дискуссионным.

В частности, А. С. Комаров, полагает, что «фактическое начало переговоров о заключении договора или вступление в подготовительный, направленный к началу таких переговоров, деловой контакт, возлагает на контрагентов повышенную обязанность быть тщательным и осторожным по отношению к другим лицам. За нарушение этой обязанности контрагенты должны нести ответственность в такой же мере, как и за нарушение обязанностей, возникающих из договора»⁴⁴.

Также К. В. Гнищевич считает, что «всякое вступление в переговоры о заключении любого договора является юридическим фактом, порождающим права и обязанности сторон на стадии переговоров»⁴⁵.

Из анализа приведенных выше точек зрения ученых, следует вывод о том, что момент возникновения преддоговорных правоотношений (обязанности действовать добросовестно) начинается с первого делового контакта сторон, даже если предмет их обсуждения являются вопросы, которые лишь косвенно касаются существенных условий будущего договора: уточнение ассортимента, цены, сроков исполнения.

Другая группа ученых полагает, что начало преддоговорных

⁴⁴ Комаров А.С. Ответственность в коммерческом обороте. М.: Юрид. лит., 1991. – С.45.

⁴⁵ Гнищевич К. В. Преддоговорная ответственность в гражданском праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб. 2009. – С. 22.

обязательств, должно связываться не с началом любого делового контакта вообще, а с наступлением стадии более тесного взаимодействия сторон по поводу заключения будущего договора. На этой стадии тесного взаимодействия стороны или, по крайней мере, одна из них приходят если не к убеждению в том, что договор обязательно будет заключен то, по крайней мере, к обоснованному предположению о том, что он может быть заключен.

Так В. В. Богданов считает, что начало преддоговорных отношений следует связывать «не с моментом любого вступления в переговоры по поводу будущего договора, а только с тем моментом, когда поведение одной из сторон свидетельствует о намерении заключить договор или вести переговоры об их заключении»⁴⁶.

В. Г. Полякевич приходит к выводу о том, что обязанность сторон действовать добросовестно «начинается для каждого участника с того момента, когда данное лицо выразило в объективных действиях другому лицу свое намерение заключать договор»⁴⁷.

Такой подход авторов относительно оснований возникновения преддоговорных правоотношений видится наиболее корректным в силу того, что юридическое значение имеют не просто переговоры, а только переговоры о заключении основного договора. Переговоры представляют собой единый непрерывный процесс, по ходу которого заинтересованные стороны сначала обсуждают гипотетическую возможность заключения основного договора, а после постепенно приступают к более серьезным действиям, отражающим их намерение заключить такой договор.

Исходя из буквального толкования п. 2 ст. 434.1 ГК РФ, возникновение преддоговорных правоотношений (возникновения обязанности действовать добросовестно) определяется моментом вступления сторон в переговоры о

⁴⁶ Богданов В.В. Преддоговорные правоотношения в российском гражданском праве. дис...к.ю.н. М., 2011. – С. 9

⁴⁷ Полякевич В.Г. Ответственность за преддоговорные нарушения: автореф. дис...канд. юрид. наук. М., 2007. – С. 17.

заключении договора, но в самой норме не раскрывается понятие «переговоры» и то, какие преддоговорные контакты стороны порождают обязанность действовать добросовестно.

В качестве фактического основания возникновения преддоговорного обязательства может выступать подписанное сторонами соглашение о порядке ведения переговоров или другое соглашение процедурного характера, в котором на этапе переговоров стороны выражают свой твердый интерес вступить в договорные имущественные отношения. На практике стороны могут самостоятельно указать момент начала переговоров и закрепить дату в протоколе о намерениях⁴⁸.

О серьезности намерения заключить договоров в процессе переговоров, может свидетельствовать также совершение находящихся во взаимосвязи от хода переговоров подготовительных конклюдентных действий сторон к предстоящему заключению договора. Например, когда покупатель по договору поставки, обсуждение существенных условий которого происходит путем переговоров, освобождает заранее склад под товар, а поставщик принимает необходимые меры для организации доставки товара в адрес покупателя.

Вступление в переговоры осуществляется посредством совершения сторонами действий по схеме, когда инициатор переговоров направляет контрагенту предложение о вступлении в переговоры, которое офертой не является, либо непосредственно оферту, однако затем получает от адресата деловое письмо с ответом о согласии или несогласии вступить в переговоры, либо акцепт в виде новой оферты. В таком случае фактом вступления в переговоры о заключении договора является момент начала при непосредственном участии сторон совместной разработки и согласования

⁴⁸ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 30.01.2017 № 09АП-65198/2016 по делу № А40-107421/16 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. — Электрон, дан. — М., 2018. — Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

существенных условий договора.

Выделение в переговорном процессе таких стадий, как начальная, подготовительная и заключительная имеет больше практическое значение для установления факта внезапного и необоснованного прекращения вести переговоры, но в меньшей степени относится к моменту возникновения обязанности действовать добросовестно.

Е. А. Крашенинников и Ю. В. Байгушева по этому поводу отмечают, что «возникновение обязанности к добросовестному ведению преддоговорных переговоров не имеет значения, насколько далеко они зайдут и завершатся ли заключением договора. Эта обязанность возникает и в том случае, когда впоследствии выясняется, что заключенный партнерами договор ничтожен»⁴⁹.

Переход обсуждения сторон к существенным условиям будущего договора – не умаляет права каждой из сторон прекратить переговоры, даже в таком случае, когда были понесены расходы, поскольку стороны самостоятельно несут расходы, связанные с проведением переговоров, и не отвечают за то, что соглашение не достигнуто. При этом оценка намерения сторон вступить в договорные отношения находится в прямой зависимости от взаимных подготовительных действий сторон в пользу заключения сделки по ходу согласования всех существенных условий. В этой связи, представляется есть основания применять к таким действиям нормы о сделках, поскольку действия сторон, которые направлены на вступление в переговоры служат основанием возникновения прав и обязанностей на преддоговорном этапе.

Таким образом, основаниями возникновения преддоговорных правоотношений могут выступать следующие юридические факты: заключение сторонами переговоров соглашений процедурного характера, определяющих намерение вступить или продолжать переговоры о заключении договора (соглашение о порядке ведения переговоров, протокол

⁴⁹ Крашенинников Е. А., Байгушева Ю. В. Обязанности при ведении преддоговорных переговоров // Вестник Высшего арбитражного суда РФ. – 2013. – № 6. – С. 86.

о намерениях), а также конклюдентные подготовительные действия сторон переговоров к предстоящему заключению договора (запрос необходимых документов у контрагента, совместная с контрагентом разработка и согласование условий будущего договора и др).

2 Отдельные формы взаимодействия сторон в рамках преддоговорных правоотношений

2.1 Предварительный договор

Существенное развитие института предварительного договора связано с переходом страны к рыночной экономике в начале 90-х годов, что в последствие дало толчок к становлению нового гражданского законодательства. В дореволюционный период существовали отдельные нормы о договоре запродажи схожим по природе с предварительным договором, но общих положений об этом институте не было. Отсутствие правового регулирования преддоговорных правоотношений в советский период обусловлен, в первую очередь, характером хозяйственного оборота, в котором воля сторон в большей степени определялась государственными интересами.

Однако в советский период нормы о предварительном договоре существовали. В связи с этим М. И. Брагинский отмечал, что «сам по себе вопрос о допустимости заключения предварительных договоров не вызывал сомнений хотя бы потому, что ст. 4 ГК РСФСР 1964 г. признавала возможность возникновения гражданских прав и обязанностей из сделок как предусмотренных законом, но не противоречащих ему. Такие договоры встречались в сфере материально-технического снабжения»⁵⁰.

В настоящее время предварительный договор является поименованным гражданско-правовым договором, который предшествует заключению основной сделки, и в тоже время выступает в качестве одной из форм преддоговорных контактов сторон. Использование юридической конструкции предварительного договора имеет своей целью связать обязательством стороны еще до того, как у контрагента появится реальная возможность

⁵⁰ Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Общие положения. Книга первая. М.: Статут, 2005. – С. 184.

исполнить свои обязанности по основному договору надлежащим образом, с тем чтобы в установленный им срок восполнить отсутствие условий, необходимых для заключения основного договора. Предварительный договор позволяет субъектам гражданских правоотношений не только в объективной форме юридически обозначить свое намерение заключить сделку на определенных условиях, но и перенести момент ее заключения на будущее время. Между тем предварительный договор может служить источником выявления условий основного договора, когда возникает спор, вызванный их неясностью.

Следует согласиться с М. И. Брагинским, который отмечает, что «как предварительный договор, так и документы, фиксирующие ход переговоров, но не создающие обязательство заключить договор, например, различного рода протоколы, скрепленные инициалами и даже подписанные сторонами и составляющие, так называемую пунктуацию, могут учитываться при толковании заключенного в последствие договора»⁵¹.

В соответствии с п. 1 ст. 429 ГК РФ по предварительному договору стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг на условиях, предусмотренных предварительным договором⁵². Из указанного определения следует, что предварительный договор является двусторонним и взаимно обязывающим, поскольку только посредством совершения совместных действий стороны могут достичь своей правовой цели – вступить в имущественные правоотношения.

Перечень, составляющий предмет предварительного договора, ограничивается консенсуальными договорами о передаче вещи, выполнении работ или оказании услуг, направленными именно на возникновение

⁵¹ Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Общие положения. Книга первая. М.: Статут, 2005. – С. 228.

⁵² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

гражданских прав и обязанностей. Такой вывод находит подтверждение в практике арбитражных судов.

Например, предметом предварительного договора, не может является отступное, поскольку оно направлено на прекращение обязательств, а не на их возникновение⁵³. Также не допускается предусматривать в предмете предварительного договора, обязанности заключить договор, имеющий обеспечительный, акцессорный характер⁵⁴.

Важным нюансом является вопрос о том, может ли предварительный договор применяться к основному договору в отношении будущей вещи. Поскольку отсутствие у сторон возможности исполнить надлежащем образом свои обязанности по имущественному договору на момент заключение предварительного договора не может служить препятствием к заключению предварительного договора, то на поставленный вопрос можно ответить положительно.

В частности, О. Д. Анциферов отмечает, что «возможность заключения договора купли-продажи вещи, которая будет создана или приобретена продавцом в будущем, прямо предусмотрена нормой п. 2 ст. 455 ГК РФ. Однако данная конструкция не получила широкого применения в российском гражданском обороте. В тех ситуациях, когда продавец и покупатель намереваются заключить договор купли-продажи, но продавец ещё не является собственником предполагаемого к продаже имущества, традиционно используется конструкция предварительного договора»⁵⁵.

Нормы ст. 429 ГК РФ не подлежат применению в случае, если

⁵³ Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 06.04.2006 № КГА40/2637-06 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. — Электрон, дан. — М., 2018. — Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

⁵⁴ Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 28.03.2006 № Ф09-2126/06-С3 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. — Электрон, дан. — М., 2018. — Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

⁵⁵ Анциферов О. Д. Договор купли-продажи будущей вещи // Адвокат. — 2011. — № 11. — С. 39.

предварительный договор купли-продажи вещи, которая будет приобретена в будущем, устанавливает обязанность приобретателя имущества до заключения основного договора уплатить цену имущества или существенную ее часть, поскольку такой договор следует квалифицировать как договор купли-продажи с условием о предварительной оплате.

В силу пункта 2 статьи 429 ГК РФ не допускается заключение предварительного договора в устной форме. Предварительный договор заключается в форме, установленной для основного договора, а если форма основного договора не установлена, то в письменной форме. Несоблюдение правил о форме предварительного договора влечет его ничтожность.

Единственным существенным предварительного договора является условие о предмете будущего обязательства или условия, позволяющих его определить. Если объектом такого договора является индивидуально-определенная вещь, то в предварительный договор должно быть включено условие, описывающее порядок идентификации такой вещи на момент наступления срока исполнения обязательства по ее передаче.

Отсутствие в предварительном договоре иных существенных условий основного договора само по себе не свидетельствует о незаключенности предварительного договора, ведь стороны при подписании предварительного договора преследуют общую цель в согласовании тех условий, которые они считают необходимым закрепить, чтобы в будущем не допустить разногласий. Недостающие существенные условия будущего договора стороны могут установить в отдельном переговорном порядке, например, посредством направления своему контрагенту проекта будущего договора с условиями, с учетом обязательности условий из предварительного договора.

Такая гибкость условий предварительного договора в отличие от основного договора, который стороны обязуются заключить, позволяет участникам гражданских отношений оперативно создавать между собой правовые связи на будущее.

Условие о сроке в предварительном договоре, в течение которого

стороны обязаны заключить основной договор, не является существенным, в противном случае договор подлежит заключению в течение одного года с момента заключения предварительного договора.

При возникновении каких-либо причин, в силу которых обязательство из предварительного договора не было исполнено, заинтересованная сторона может обратиться в суд с требованием о понуждении к заключению основного договора. Оно может быть заявлено в течение шести месяцев с момента неисполнения обязательства по заключению договора. Кроме того, факт направления требований о заключении договора во внесудебном порядке не влияет на изменение момента начала течения пресекающего шестимесячного срока.

Когда разногласия сторон вызваны отсутствием единства при определении иных существенных условий будущего договора, то такие условия определяются в соответствии с решением суда, не затрагивая положений, предусмотренных в предварительном договоре. В свою очередь, определение судом содержания договорных условий должно производиться исходя из конкретных обстоятельств каждого отдельного случая, в том числе необходимо учитывать статус сторон спора и особенности правового регулирования спорных правоотношений с их участием. Основной договор в этом случае считается заключенным с момента вступления в законную силу решения суда или с момента, указанного в решении суда.

Важно отметить, что лицо ввиду невозможности или недобросовестности может и не исполнить свое обязательство по предварительному договору о заключении основного договора, в принципе не может рассматриваться в качестве основания для признания предварительного договора недействительным, поскольку подобные обстоятельства могут иметь место на стадии исполнения, но никак не заключения предварительного договора⁵⁶. В свою очередь, контрагент может в судебном порядке

⁵⁶ О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской

потребовать либо взыскания убытков, причиненных не заключением основного договора, либо принудительного заключения договора на основании п. 4 ст. 445 ГК РФ.

Правоотношения, как возникающие при вступлении сторон в переговоры, так из предварительного договора, относятся к одной группе преддоговорных организационных обязательств, но способы защиты нарушенных прав добросовестной стороны в них отличаются. Различие касается права стороны преддоговорного обязательства заявлять в суд требование о понуждении к заключению договора.

В свою очередь, заключение предварительного договора отражает безусловное намерение заключить договор в будущем. Стороны не сомневаются в том, что через некоторое время они обязательно вступят в имущественные договорные отношения.

То же самое можно сказать про переговорные правоотношения сторон, которые в своем развитии дошли до заключительной стадии переговоров, и уже согласованы все существенные условия будущего договора. Этап подписания окончательного проекта договора в переговорах также дает весомые основания сторонам разумно полагать, что будущий договор может быть заключен.

В каждой из вышеуказанной преддоговорной ситуации явствует обоснованный взаимный интерес сторон в заключении основного договора, поэтому видится разумным предоставить возможность сторонам право требовать признания договора заключенным, если все его существенные условия были согласованы в переговорах или действительность такого соглашения подтверждается конклюдентными действиями. Такое изменение позволит сторонам переговоров миновать ограничение принципа полного возмещения убытков, который на сегодняшний день содержится в абз. 2 п. 3

Федерации о заключении и толковании договора: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 № 49 // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2019. – № 2.

ст. 434.1 ГК РФ.

При этом такая возможность сторон признать договор заключенным в случае, когда по ходу проведения переговоров они совершали взаимные подготовительные действия в пользу действительности своих намерений вступить в имущественные отношения, вытекает из содержания п. 2 ст. 158 ГК РФ и п. 3 ст. 432 ГК РФ, а также данный вывод подтверждается материалами судебной практики в соответствии с п. 1 Постановления Пленума Верховного суда РФ от 25.12.2018 № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора».

В связи с изложенным, М. И. Брагинский отмечал, что «сравнивая между собой последствия нарушения предварительного и основного договоров, следует иметь в виду, что в первом случае речь идет о компенсации интереса к заключению основного обязательства контрагентом, нарушенного ненадлежащим исполнением обязательства, вытекающего из основного договора. Можно заранее предположить, что в первом случае убытки окажутся меньше, чем во втором. Следовательно, риск нарушения основного договора превышает заведомо тот, который связан с нарушением предварительного договора. Кроме того, в силу предварительного договора стороны лишены возможности требовать от контрагента реального исполнения в случаях, подпадающих под действие ст. ст. 463 и 398 ГК РФ.

Таким образом, прибегая к предварительному договору, стороны устанавливают еще одну ступень в заключении основного договора. Оказавшись на этой ступени, стороны имеют еще раз взвесить последствия своих действий: заключит ли им или не заключить основной договор. У стороны, уклоняющейся от заключения основного договора, остается надежда на то, что вторая стороны удовлетворится компенсацией негативного интереса, не предъявляя требований о понуждении контрагента к заключению

основного договора»⁵⁷.

Важно отметить, что обязательство из предварительного договора имеет неимущественное содержание, поскольку оно не опосредует перемещение товаров и слуг, не имеет стоимостного выражения. Предварительный договор не может содержать иных обязательств, кроме основной – заключения основного договора с обязательным учетом условий, предусмотренных в предварительном договоре. Экономическая ценность такой договорной конструкции заключается в ее организационном характере.

Подобной позиции придерживается, в частности, К. И. Скловский, который указывает, что «сфера действия предварительного договора – приготовление к конкретному соглашению, как правило, имущественного характера»⁵⁸ и отмечает, что «предварительным договором никак не могут охватываться конкретные имущественные обязательства»⁵⁹.

Аналогичной точки зрения придерживается Д. А. Петров, который считает, что «предварительный договор является неимущественным договором, предметом которого являются действия, направленные на заключение основного договора, а не на приобретение или отчуждения имущества»⁶⁰.

Предварительный договор является самостоятельным гражданско-правовым обязательством, что следует из буквального толкования п. 6 ст. 429 ГК РФ. Также допускается использовать соглашение о неустойке и задаток в качестве обеспечения обязанности заключить договор, предусмотренный предварительным договором. Задаток, выданный в обеспечение обязательств по предварительному договору лицом, обязанным совершить платеж по основному договору, зачисляется в счет цены по заключенному основному

⁵⁷ Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Общие положения. Книга первая. М.: Статут, 2005. – С. 235.

⁵⁸ Скловский К. И. Собственность в гражданском праве. М.: Статут, 2008. – С. 473.

⁵⁹ Там же. – С. 474.

⁶⁰ Петров Д. А. Теоретические и практические аспекты применения норм о предварительном договоре в коммерческом обороте недвижимости // Арбитражные споры. – 2009. – № 3. – С. 103.

договору в качестве. Если задаток выдан по предварительному договору лицом, которое не обязано к платежу по основному договору, заключение последнего влечет обязанность вернуть задаток, если иное не предусмотрено законом или договором.

В связи с тем, что предварительный договор содержит обязанность заключить в будущем основной договор, возникает вопрос о соотношении его с условной сделкой. В отличие от условной сделки, предварительный договор содержит безусловную обязанность в установленный срок заключить предусмотренный им основной договор под угрозой судебного принуждения к его заключению.

Основанием прекращения обязательства из предварительного договора допускается в случае его надлежащего исполнения, а также в случае, когда ни одна из сторон не совершает действий, направленных на заключение основного договора, в течение срока, установленного для его заключения. Такое поведение однозначно свидетельствует об утрате интереса сторон в заключении основного договора.

Таким образом, предварительный договор является самостоятельным обязательством с неимущественным содержанием, чем кардинально отличается от организуемого им имущественного обязательства, и занимает особое место в системе преддоговорных соглашений.

2.2 Отдельные преддоговорные соглашения

Деловые переговоры как способ заключения договора используется субъектами коммерческой деятельности преимущественно для согласования условий и порядка исполнения сложных сделок, как правило, к их числу относятся сделки по объединению капиталов или сделки с международным элементом. Такие преддоговорные контакты сторон могут происходить с разной интенсивностью на протяжении длительного периода времени, поэтому возникает практическая необходимость сторон закреплять в форме

промежуточных соглашений достигнутые ими на этапе переговоров определенные договоренности: о фиксации определенной стадии переговоров; определение самой процедуры переговоров; необходимость предоставить третьим лицам документ, в качестве доказательства проведения переговоров по заключению сделки для целей корпоративного одобрения или получения инвестиций.

На сегодняшний день в гражданском законодательстве прямо предусмотрена в п. 5 ст. 434.1 ГК РФ возможность сторон самостоятельно регулировать процедуру заключения договора посредством составления соглашения о порядке проведения переговоров. Анализируя природу такого соглашения, видится верной точка зрения М. Н. Малеиной, которая считает, что «соглашение о порядке ведения переговоров подчинено требованиям о юридическом равенстве, диспозитивности и об автономии воли участников и охватывает горизонтальные отношения имущественно обособленных участников, поэтому есть основания отнести такое соглашение по природе к гражданско-правовым. В связи с этим на такое соглашение можно распространить действие норм гл. 27 – 29 ГК РФ»⁶¹.

Соглашение о порядке ведения переговоров имеет сугубо целевое значение, направленное на организацию взаимодействия сторон переговоров, позволяя конкретизировать требования к добросовестному поведению дополнительно к общим требованиям, которые предусмотрены нормативным содержанием ст. 434.1 ГК РФ, а также предусмотреть способ обеспечения исполнения обязанностей, предусмотренных таким соглашением.

В законе нет строгих требований относительно существенных условий соглашения о порядке ведения переговоров, но по всей видимости таковым будет являться условие о предмете – порядок ведения переговоров. В содержание соглашения могут входить условия о месте, времени переговоров,

⁶¹ Малеина М.Н. Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // Журнал российского права. – 2016. – № 10. – С. 40.

составе их участников и об их полномочиях, о конфиденциальности, документации в процессе переговоров, языке проведения переговоров и переводчике, о принципах ведения переговоров, об ответственности. При этом, если в соглашении о порядке ведения переговоров предусмотрены положения, ограничивающие ответственность за недобросовестные действия сторон соглашения, по умолчанию являются ничтожными.

М. А. Егорова полагает, что предмет соглашения о порядке ведения переговоров должны составлять также условия о преддоговорной ответственности. Такой вывод, по мнению ученого позволяет сделать ст. 434.1 ГК РФ, которая в подавляющем своем объеме посвящена вопросам преддоговорной ответственности. Кроме этого, как следует из буквального анализа данной статьи, законодатель счел необходимым указать лишь на те условия соглашения о ведении переговоров, которые могут иметь отношение к последствиям, связанным с нарушением имущественных интересов одной или обеих сторон переговоров, как то: установление прав сторон в отношении порядка распределения расходов на ведение переговоров и иных подобных прав и обязанностей, а также возможность взыскания договорной неустойки за нарушение условий, предусмотренных соглашением о ведении переговоров. Условие о сроке, как было отмечено выше, не должно относиться к числу существенных условий такого соглашения»⁶².

Судебная практика квалифицирующим признаком соглашения о порядке ведения переговоров от иных похожих по своему назначению договоров – выделяет содержание в нем условий, касающихся именно ведения переговоров⁶³.

В качестве примера конкретизации обязанностей к добросовестному

⁶² Егорова М. А. Переговоры о заключении договора (комментарий к ст. 434.1 ГК РФ) // Право и экономика. – 2015. – № 12. – С. 26.

⁶³ Апелляционное определение Московского городского суда от 22.05.2017 по делу № 33-16154/2017 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. – Электрон, дан. – М., 2018. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

поведению, составляющих содержание соглашения о порядке ведения переговоров, может быть предусмотрена обязанность сторон на время проведения настоящих переговоров, не вступать с другими лицами в переговоры о заключении подобного договора. Также таким соглашением может определяться порядок распределения расходов, связанный с организацией переговорного процесса, порядок разрешения преддоговорных разногласий.

Соглашение о порядке ведения переговоров в полной мере соответствует признакам договора, установленным ст. 420 ГК РФ, поскольку оно направлено на возникновение у его сторон взаимных организационных прав и обязанностей относительно порядка ведения переговоров. Предметом такого соглашения являются условия организационного характера, направленные на достижения правовой цели сделки – заключение основного договора. По своему назначению является организационным обязательством, в отношении которого действует принцип надлежащего исполнения и невозможности одностороннего отказа. В отличие от предварительного договора, таким соглашением не может быть предусмотрено обязанности заключить в будущем договор.

Таким образом, соглашение о порядке ведения переговоров – гражданско-правовой договор, в соответствие с которым стороны обязуются соблюдать предусмотренные в нем условия, устанавливающие порядок проведения процесса переговоров о заключении договора.

В российской правовой действительности складывается тенденция к более частному применению в договорных отношениях протокола о намерениях. В связи с этим возникают казусы, когда стороны протокола о намерениях по-разному воспринимают юридические последствия подписания таких документов на преддоговорном этапе. Одна сторона считает, что тем самым связана с контрагентом обязательством заключить договор, а другая – убеждена, что протокол о намерениях имеет сугубо организационный характер и не порождает возникновение прав и обязанностей. Часто

происходит так, что под наименованием протокола о намерениях в его содержании завуалирована обязанность контрагента в будущем заключить основной договор, а также права требовать этого в судебном порядке.

Изначально целью применения в переговорах о заключении договора протокола о намерениях является обозначение общих условий будущего договора, которые сторонам видятся приемлемыми, чтобы, отталкиваясь от достигнутых договоренностей, согласовывать другие условия сделки. Значение документа заключается в том, что он определяет намерение сторон продолжать переговоры в соответствующем русле, а не подменять собой предварительный договор, как это регулярно случается в российском обороте. Протокол о намерениях, как правило, фиксирует определенные условия сделки, которые до этого были предметом устного обсуждения сторон. В последующем содержание протоколов о намерении служит основой для составления основного договора.

Также целевое назначение протокола о намерениях описывает А. Ю. Буркова, которая отмечает, что «протокол о намерениях иногда используется в качестве доказательства для потенциальных инвесторов о том, что переговоры между сторонами действительно имели место и что стороны достигли определенного понимания условий, на которых они готовы сотрудничать, и эти условия указаны в протоколе о намерениях. Протоколы о намерениях также могут предоставляться руководству компаний или акционерам компаний в подтверждение того, что порученный проект выполняется и находится на стадии переговоров»⁶⁴.

В этом смысле протокол о намерениях не является договором в смысле содержания ст. 420 ГК РФ, поскольку такое преддоговорное соглашение на стадии переговоров не является основанием для возникновения прав и обязанностей. Поэтому подобного рода письма, протоколы следует

⁶⁴ Буркова А. Ю. Протокол о намерениях в международной практике: юридическая сила // Право и экономика. – 2010. – № 11. – С. 20.

рассматривать в качестве доказательств конкретных намерений сторон по ходу переговоров.

В гражданском законодательстве России отсутствуют нормы о регулировании протокола о намерениях, в силу этого такой договор является непоименованным. Данный документ может называться по-разному, но определяющим его правовую природу является его содержание, а также от того, какие правовые последствия стороны были намерены породить, подписав протокол о намерениях.

По этому поводу О. Н. Садиков утверждает, что «в зависимости от содержания письма (соглашения, протокола) о намерениях, последнее может быть признано офертой или предварительным договором»⁶⁵.

На практике если протокол о намерениях составлен по конструкции предварительного договора, в котором предусмотрена обязанность сторон заключить договор в будущем на определенных в протоколе условиях, то к такому соглашению будут применяться либо нормы ст. 429 ГК РФ и признаваться обязательным и исполнению, либо нормы об отдельных видах обязательств. Протокол, содержанием которого является указание на намерение сторон и последствия нарушения его положений без содержания существенных условий договора, то такой документ не имеет обязательного характера.

Например, договор аренды нежилого помещения именуемый протоколом о намерениях признан не заключенным, поскольку не содержит существенного условия договора аренды (соглашения о размере арендной платы за помещение), а также обстоятельство несогласованности сторонами объекта договора аренды, ввиду определения лишь приблизительной площади помещения⁶⁶.

⁶⁵ Садиков О. Н. Недействительные и несостоявшиеся сделки // Юридический мир. – 2000. – № 6. – С. 8.

⁶⁶ Определение Верховного Суда РФ от 23.08.2017 № 305-ЭС17-11160 по делу № А40-107421/2016 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. – Электрон, дан. – М., 2018. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том.

В спорной ситуации, когда в протоколе о намерениях содержатся все существенные условия договора, а стороны совершают конклюдентные действия в пользу действительности достигнутого соглашения, тогда суд признает действие протокола о намерениях обязательным⁶⁷.

Таким образом, протокол о намерениях может иметь как обязательный, так и необязательный характер в зависимости от условий, содержащихся в этом документе, намерений и поведения сторон переговоров. В первую очередь при подписании протокола о намерениях рекомендуется сторонам быть внимательными к его содержанию. Если сторона не желает связывать себя обязательством по заключению договора на этапе переговоров, то следует прямым текстом указать в деловой переписке своим контрагентам о нежелании связывать себя обязательствами.

В связи с изложенным, можно разделить преддоговорные соглашения на две группы: процедурные и материальные.

К первой группе относятся такого рода соглашения, которые регулируют непосредственно саму процедуру проведения переговоров и по своему назначению являются промежуточными на пути подписания основного соглашения. Такими являются соглашение о порядке проведении переговоров согласно п. 5 ст. 434.1 ГК РФ, а также протоколы, письма, соглашения о намерениях, фиксирующих предварительные договоренности сторон относительно дальнейшего развития переговоров.

Ко второй группе относится предварительный договор, которым предусмотрено обязательство заключить в определенный момент в будущем имущественный договор на тех условиях, которые содержатся в самом предварительном договоре.

гос. ун-та.

⁶⁷ Постановление ФАС Дальневосточного округа от 19.05.2009 № Ф03-1907/2009 по делу № А73-7542/2008 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. — Электрон, дан. — М., 2018. — Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование позволяет сформулировать следующие выводы.

1. Преддоговорное правоотношение есть организационное обязательство, в силу которого каждая из его сторон обязана совершить действия, направленные на заключение договора либо на организацию совместной деятельности для целей согласования существенных условий договора.

2. Видами преддоговорных правоотношений являются регулятивные (договорные), направленные на возникновение прав и обязанностей, и охранительные (внедоговорные), возникающие в связи с преддоговорной ответственностью по причине ненадлежащего исполнения одной из сторон обязанности действовать добросовестно при вступлении переговоров о заключении договора, в ходе их проведения и по их завершении.

3. Субъектами преддоговорных правоотношений являются стороны – будущие контрагенты по основному имущественному договору. Объектом – организованность договорных связей. Предметом – совершение сторонами действий, соответствующих требованию добросовестного поведения, направленные на проведение переговоров и заключению договора.

Относительно содержания следует отметить, что конкретного перечня прав и обязанностей субъектов преддоговорных правоотношений статьей 434.1 ГК РФ не предусмотрено, но таковые вытекают из ее нормативного содержания, которое основано на принципе свободы договора и принципе добросовестности.

4. Основанием возникновения преддоговорных правоотношений являются не только конклюдентные действия сторон, но и заключаемые ими соглашения о порядке ведения переговоров или другие процедурные соглашения.

5. Предварительный договор как форма преддоговорного

взаимодействия сторон представляет собой самостоятельное обязательство с неимущественным содержанием, чем кардинально отличается от организуемого им имущественного обязательства, в связи с чем занимает особое место среди преддоговорных соглашений.

6. Соглашение о порядке ведения переговоров – гражданско-правовой договор, в соответствии с которым стороны обязуются соблюдать предусмотренные в нем условия, устанавливающие порядок проведения процесса переговоров о заключении договора.

7. В гражданском законодательстве России отсутствуют нормы о регулировании протокола о намерениях, в силу чего такой договор является непоименованным. В зависимости от условий, содержащихся в таком договоре, намерений и поведения сторон переговоров договор может иметь как обязательный, так и необязательный характер.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации. – 1994. – № 1. – Ст. 8.3.
2. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год) // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. – Электрон, дан. – М., 2018. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
4. Богданов В. В. Преддоговорные правоотношения в российском гражданском праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011. – С. 18.
5. Гнищевич К. В. Преддоговорная ответственность в гражданском праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб. 2009. – С. 22.
6. Полякевич В.Г. Ответственность за преддоговорные нарушения: автореф. дис... канд. юрид. наук. М., 2007. – С. 17.
7. Анциферов О. Д. Договор купли-продажи будущей вещи // Адвокат. – 2011. – № 11. – С. 39.
8. Егорова М. А. Переговоры о заключении договора (комментарий к ст. 434.1 ГК РФ) // Право и экономика. – 2015. – № 12. – С. 26.
9. Буркова А. Ю. Протокол о намерениях в международной практике: юридическая сила // Право и экономика. – 2010. – № 11. – С. 20.
10. Вердников В. Г., Скарго В. И. Заключение хозяйственного договора // Советское государство и право. – 1974. – № 1. – С. 51-55.
11. Демкина А. В. Ведение переговоров как основание возникновения обязательства // Юридический мир. – 2016. – № 5. – С. 54-58.
12. Егорова М. А. Переговоры о заключении договора (комментарий к ст. 434.1 ГК РФ) // Право и экономика. – 2015. – № 12. – С. 22.

13. Красавчиков О. А. Гражданские организационно-правовые отношения // Советское государство и право. – 1966. – № 10. – С. 55.
14. Крашенинников Е. А., Байгушева Ю. В. Обязанности при ведении преддоговорных переговоров // Вестник Высшего арбитражного суда РФ. – 2013. – № 6. – С. 86.
15. Мазур О. В. Преддоговорная ответственность: анализ отдельных признаков недобросовестного поведения // Закон. – 2012. – № 5. – С. 199.
16. Малейна М.Н. Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // Журнал российского права. – 2016. – № 10. – С. 38.
17. Овчинникова К. Д. Преддоговорная ответственность // Законодательство. – 2004. – № 3. – С. 29-36.
18. Петров Д. А. Теоретические и практические аспекты применения норм о предварительном договоре в коммерческом обороте недвижимости // Арбитражные споры. – 2009. – № 3. – С. 103.
19. Подузова Е. Б. Способы обеспечения исполнения организационного обязательства: проблемы теории и практики // Гражданское право. – 2015. – № 2. – С. 18
20. Подузова Е.Б. Обеспечение задатком организационного обязательства: проблемы и противоречия // Актуальные проблемы российского права. – 2017. – № 7. – С. 68.
21. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА // Закон. – 1995. – № 12.
22. Садиков О. Н. Недействительные и несостоявшиеся сделки // Юридический мир. – 2000. – № 6. – С. 8.
23. Степанищева А. Н. Трансграничные преддоговорные отношения // Пробелы в российском законодательстве. – 2015. – № 3. – С. 82.
24. Александров Н. Г. Право и законность в период развернутого строительства коммунизма. М.: Госюриздат, 1961. – С. 220-223.
25. Алексеев С. С. Общие дозволения и запреты в советском праве. М.:

Юридическая литература, 1998. – С. 227.

26. Белов В. А. Кодекс европейского договорного права - European Contract Code: общий и сравнительно-правовой комментарий: К. 2. М.: Юрайт, 2015. – С. 193.

27. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Общие положения. Книга первая. М.: Статут, 2005. – С. 184.

28. Голевинский В. О. происхождении и делении обязательств. Варшава: Тип. О. Бергера, 1872. – С. 3.

29. Гонгало Б. М. Предмет гражданского права. М.: Статут, 2003. – С. 19-20.

30. Иоффе О. С. Обязательственное право. М.: Юрид. лит., 1975. – С. 6.

31. Иоффе О. С. Избранные труды по гражданскому праву. М.: Статут, 2000. – С. 582.

32. Комаров А. С. Ответственность в коммерческом обороте. М.: Юрид. лит., 1991. – С.45.

33. Крюков В. С. Внедоговорные обязательства. М., 2010. – С. 7.

34. Кучер А.фН. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. М.: Статут, 2005. – С. 11.

35. Мейер Д. И. Русское гражданское право в 2 ч. Ч. 1. М.: Статут, 1997. – С. 440.

36. Матвеев И. В. Правовая природа недействительности сделок. М.: Юрдитинформ, 2004. – С. 5.

37. Морозов С. Ю. Система транспортных организационных договоров. М.: Норма, 2011. – С. 234.

38. Носов В. А. Внедоговорные обязательства. Ярославль, 1987. – С. 11.

39. Скловский К. И. Собственность в гражданском праве. М.: Статут, 2008. – С. 473.

40. Суханов Е. А. Российское гражданское право: Учебник: В 2-х томах. Том I. Общие положения. М.: Статут, 2011. – С. 92.

41. Суханов Е. А. Российское гражданское право: Учебник: В 2-х томах.

Том II. Обязательственное право. М.: Статут, 2011. – С. 197.

42. Шевченко Е. Е. Заключение гражданско-правовых договоров: проблемы теории и судебно-арбитражной практики. – М.: «Инфотропик Медиа», 2012. – С. 50.

43. Principles of European Contract Law. Part 1 & 2. Prepared by The Commission on European Contract Law / Ed. by O. Lando & H. Beale. London, 2000. P. 130-131. Принципы европейского договорного права. Перевод на русский язык А. Т. Амиров, И. Б. Пугинский // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2005. – № 4.

44. О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 № 49 // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2019. – № 2.

45. Определение Верховного Суда РФ от 23.08.2017 № 305-ЭС17-11160 по делу № А40-107421/2016 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. – Электрон, дан. – М., 2018. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

46. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 07.02.2018 № Ф07-13825/2017 по делу № А56-75695/2016 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. – Электрон, дан. – М., 2018. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

47. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 06.04.2006 № КГА40/2637-06 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. – Электрон, дан. – М., 2018. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

48. Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 28.03.2006 № Ф09-2126/06-С3 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. – Электрон, дан. – М., 2018. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

49. Постановление Федерального арбитражного суда Дальневосточного округа от 19.05.2009 № Ф03-1907/2009 по делу № А73-7542/2008 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. – Электрон, дан. – М., 2018. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

50. Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 19.09.2017 № 10АП-7521/2017 по делу № А41-90214/16 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. – Электрон, дан. – М., 2018. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

51. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 30.01.2017 № 09АП-65198/2016 по делу № А40-107421/16 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. – Электрон, дан. – М., 2018. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

52. Апелляционное определение Московского городского суда от 22.05.2017 по делу № 33-16154/2017 // КонсультантПлюс: справ, правовая система. — Комментарии законодательства. – Электрон, дан. – М., 2018. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.