

СОГЛАШЕНИЕ О ВЕДЕНИИ ПЕРЕГОВОРОВ КАК НОВЫЙ ИНСТИТУТ РОССИЙСКОГО ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА

Татьяна Сафронова

доцент Воронежского государственного университета (Россия)

E-mail: stn71@mail.ru

Аннотация:

В статье рассматривается новый институт гражданского права, введенный в ходе реформирования гражданского законодательства Российской Федерации, - переговоры о заключении договора. Выявляются предпосылки закрепления в российском законодательстве института переговоров, рассматривается договорный порядок ведения переговоров. Автор отграничивает соглашение о ведении переговоров от других конструкций, предшествующих заключению гражданско-правового договора. В работе анализируются наиболее важные условия соглашения о ведении переговоров

Ключевые слова: переговоры о заключении гражданско-правового договора, соглашение о ведении переговоров, обязанности сторон соглашения о ведении переговоров, добросовестность сторон переговоров

AGREEMENT ON NEGOTIATING AS NEW INSTITUTE OF THE RUSSIAN CIVIL LAW

Tatiana Safronova

Associate professor of the Voronezh State University (Russia)

E-mail: stn71@mail.ru

Abstract

In article the new institute of civil law adopted during reformation of the civil legislation of the Russian Federation - negotiations on signing of the contract is analyzed. Prerequisites in the Russian legislation institute of negotiations, the contractual order of negotiating are considered. The author delimits the agreement on negotiating from other designs preceding the conclusion of the civil contract. In the work the most important terms of agreement about are analyzed

Keywords: negotiations on the conclusion of the civil contract, agreement on negotiating, obligation of the parties of the agreement on negotiat, good faith of the negotiations parties

1. Введение

В ходе крупномасштабной реформы гражданского законодательства в части первой Гражданского кодекса РФ впервые появились нормы, посвященные переговорам о заключении гражданско-правового договора (ст. 434.1 ГК РФ). Названное нововведение, на наш взгляд, не является революционным и не дает оснований для вывода о закреплении в договорной сфере особого типа отношений, ранее неизвестных для участников гражданского оборота. На самом деле возможность ведения контрагентами переговоров о заключении основного договор не исключалась законодательством и постсоветского периода. Отношения, предшествующие договорным, широко регламентировались в Гражданском кодексе РФ и до нововведений. На это обращается внимание в юридической литературе. Так М.Н. Малеева, отмечает, что определение формы и содержания оферты, правил выражения акцепта является способом организации переговоров. Регламентированные нормативными правовыми актами обязанности, которые возлагаются на субъектов до заключения договора определенного вида, автор рассматривает также как элемент переговорных отношений¹.

2. Предпосылки закрепления в действующем гражданском законодательстве института переговоров

Безусловно, в действующем законодательстве достаточно примеров регламентации отношений лиц, предшествующих заключению между ними основного договора. В отношениях, связанных с заключением публичных договоров, всегда присутствует обязанность по информированию сильной стороной потенциальных потребителей об условиях продажи, свойствах товара, особенностях выполнения работ и оказания услуг. Признаки оферты и акцепта как стадий заключения гражданско-правового договора отражаются не только в действующем гражданском законе, но закреплялись в советском законодательстве. В общей части Гражданского кодекса РФ еще до его реформы содержались нормы о предварительном договоре (ст. 429 ГК РФ); современному транспортному законодательству известны договоры об организации перевозок как вид соглашений, направленных на заключение договора перевозки груза, истоки регулирования которых кроются в советском законодательстве. Некоторым отголоском законодательства плановой экономики, уделявшего значительное внимание порядку заключения договора поставки, является механизм согласования условий договора и урегулирования преддоговорных разногласий применительно к договору поставки (ст. 507 ГК РФ).

Определенную почву для закрепления в законодательстве преддоговорных отношений создала и отечественная наука. Известному советскому ученому О.А. Красавчикову принадлежат заслуги в разработке концепции так называемых организационных отношений. Автором выделяются не только организационные отношения, построенные на началах субординации, характерные для плановой экономики, но и организационные отношения, относящиеся к предмету гражданского права, предполагающие координацию, а не субординацию участников. Среди последних ученых выделял

¹ См.: Малеева, М.С. Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // Журнал российского права. 2016. №10., с 37.

организационно-предпосылочные отношения. Автор видел их сущность в том, что «в результате становления и реализации данных отношений происходит завязка, а в определенных случаях и последующее развитие отношений имущественно-правовых»². Заметим, что ст. 434.1 ГК РФ практически не регламентирует порядок ведения переговоров. В нормах этой статьи не выделяются этапы переговорного процесса, не определены существенные условия соглашения о порядке ведения переговоров, весьма общим и неисчерпывающим образом упомянуты возможные условия такого соглашения. Сам механизм переговорных действий в чистом виде, тактика поведения сторон переговоров косвенно связаны с цивилистической материи. Действия сторон переговоров во многом лежат за пределами предмета гражданско-правового регулирования, относятся к сфере делового общения, социальной и организационной психологии, переговорных техник. Однако с введением в отечественное гражданское законодательство названной статьи законодатель впервые в общем виде, безотносительно к отдельным договорным сферам, повел речь о стандартах добросовестности участников переговоров. Главная ценность новых норм, на наш взгляд, состоит в создании основы для возложения преддоговорной ответственности на лиц, еще не являющихся сторонами основного гражданско-правового договора.

Такая ответственность выступает следствием нарушения стандартов добросовестности, которые правопорядок требует от этих лиц. Определенные позиции по этому поводу уже сформулированы Верховным Судом РФ. Так в Постановлении Пленума №7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» отмечается, что судам следует исходить из презумпции того, что каждая из сторон переговоров действует добросовестно и само по себе прекращение переговоров без указания мотивов отказа не свидетельствует о недобросовестности соответствующей стороны. При этом на истце лежит бремя доказывания того, что, вступая в переговоры, ответчик действовал недобросовестно с целью причинения вреда истцу, например, пытался получить коммерческую информацию у истца либо воспрепятствовать заключению договора между истцом и третьим лицом. Вместе с тем недобросовестность действий ответчика предполагается, если имеются обстоятельства, предусмотренные статьей 434.1 ГК РФ. В этих случаях ответчик должен доказать добросовестность своих действий (п.19)³.

3. Место соглашения о переговорах в системе преддоговорных отношений

Несмотря на появление в Гражданском кодексе РФ статьи с соответствующим названием, легального определения переговоров в гражданско-правовых нормах не содержится. В юридической литературе сфера переговоров, границы действий лиц, предшествующих заключению основного договора, которые могут быть отнесены к переговорам, неоднозначно определяются разными авторами.

По мнению французского цивилиста Б. Фоварк-Коссона, «переговоры в широком смысле включают в себя, в том числе, соглашения о ведении переговоров,

² Красавчиков, О.А. Гражданские организационно-правовые отношения // Антология уральской цивилистики. 1925-1989: Сборник статей. М.: Статут, 2001, с. 163.

³ Бюллетень Верховного Суда РФ. 2016. № 5, с.22.

предварительные договоры, оферту и акцепт»⁴. Такой подход может иметь место при понимании переговорных отношений в очень широком смысле.

На наш взгляд, наличие норм об оферте или акцепте само по себе еще не означают регламентацию в законе процедуры переговоров. Схематичное обозначение стадий заключения договора не охватывает всего многообразие действий будущих сторон по выработке и согласованию условий основного договора. Такой простой механизм, как направление оферты и ее оперативное принятие адресатом, мало подходит для установления сложных договорных отношений в предпринимательской сфере. Характеризуя преддоговорные соглашения в целом, А.Н. Кучер отмечает, что такие соглашения определяют некое промежуточное состояние между не-договором и договором. Стороны только переговариваются, но уже нельзя признать и полное отсутствие договора между сторонами, ведь они уже на что-то согласились (на то, что будут вести переговоры, на некоторые условия будущего договора)⁵.

Из анализа содержания ст. 434.1. ГК РФ М.Н. Малеина выводит собирательный термин «соглашение о переговорах по поводу заключения договора», в рамках которого ею выделяются соглашения о процедуре переговоров и соглашения о содержании основного договора. В числе последних автор называет предварительный и рамочный договоры, а также соглашение о предоставлении опциона на заключение основного договора. При использовании модели смешанного договора участники переговоров включают в соглашение условия как о переговорных процедурах, так и о выработке позиций по содержанию условий основного договора⁶.

Нетрудно заметить, что автор ведет речь о различных типах соглашений, предшествующих основному договору. Эти соглашения предваряют во временном смысле основной договор и подготавливают его заключение.

На наш взгляд, некоторые из названных преддоговорных конструкций, а именно предварительный, рамочный договоры могут содержать в себе условия о ведении переговоров по поводу заключения основного договора. Однако соглашение об опционе как новая конструкция гражданского права (ст. 429.2 ГК РФ) не содержит в себе возможности ведения переговоров. Суть опциона сводится к предоставлению за плату одной стороной соглашения другой стороне безотзывной оферты с тем, чтобы вторая сторона могла направить акцепт в рамках установленного для этого срока. Представляется, что дальнейшее ведение переговоров данная преддоговорная модель исключает, поскольку условия будущего договора определены в самой оферте, а неопределенность состоит только в том, акцептует ли вторая сторона соглашения оферту.

4. Основания возникновения правоотношения по ведению переговоров о заключении гражданско-правового договора. Вводя в Гражданский кодекс РФ новую статью (ст. 434.1), законодатель ориентировался на соглашения о порядке ведения переговоров как самостоятельную конструкцию, выступающую одним из оснований возникновения переговорного правоотношения между субъектами частного

⁴ Фоварк- Коссон, Б. Переговоры о заключении и пересмотре договора: французская перспектива // Вестник Высшего Арбитражного Суда. 2013. №2, с. 42.

⁵ См.: Кучер, А.Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. М.: Статут, 2005, с. 266.

⁶ См.: Малеина, М.Н. Указ. соч., примечание 1, с. 38.

права. Название этих соглашений может быть различным (меморандум о взаимопонимании и т.д.). При квалификации такого соглашения, не отталкиваясь лишь от его названия, следует оценивать намерения сторон вести переговоры о заключении основного гражданско-правового договора. Оно не устанавливает условия будущего договора, не порождает обязательство его заключить договор, его предметом является сама процедура ведения переговоров. В итоге заключение основного договора может не состояться, если стороны переговоров не сумели достичь соглашения по существенным условиям договора. Норма статьи 434.1 ГК РФ подчеркивает, что стороны не отвечают за то, что соглашение не достигнуто, а правила статьи применяются независимо от заключенности договора.

Соглашение о ведении переговоров занимает место среди договорных конструкций, направленных на организацию договорных связей, на заключение гражданско-правового договора. В отличие от ряда иных конструкций такое соглашение, как уже отмечалось, не порождает обязанности заключить основной договор. Соглашение о переговорах отличается от основного договора в первую очередь тем, что не порождает обязательство по осуществлению предоставления, выражающееся классической римской формулой «дать, сделать, предоставить».

Можно ли считать само соглашение о порядке ведения переговоров разновидностью гражданско-правовых договоров? Следует отметить, что под термином «договор» в нормах обязательственного права понимается не только основной договор, порождающий обязательственную связь сторон, но и сопутствующие или предшествующие ему конструкции. В частности, этот термин используется для обозначения предварительного, рамочного договоров, договора об организации перевозок грузов. М.Н. Малеина считает, что термин соглашение используется применительно к данной конструкции исключительно для исключения смешения ее с основным гражданско-правовым договором. Она определяет соглашение о процедуре переговоров (переговорных процедурах) как «гражданский договор, в силу которого стороны обязуются принять меры по организации процедуры переговоров для заключения основного договора (в частности, участвовать в разработке документов переговоров, нести расходы на стадии переговоров, соблюдать конфиденциальность переговоров) в объеме, предусмотренном соглашением»⁷.

В юридической литературе выделяют договорный и бездоговорный порядок переговоров. С обозначением второго как бездоговорного нам трудно согласиться. Не стоит подменять отсутствие подписанного сторонами соглашения о ведении переговоров наличием или отсутствием самого соглашения о переговорах. Закон не устанавливает для такого соглашения письменную форму, тем более под страхом недействительности. Безусловно, что наличие письменного соглашения о переговорах делает отношения более определенными. Но его отсутствие не означает, что стороны не договорились о начале переговорного процесса. Момент возникновения обязанности к добросовестному ведению преддоговорных переговоров определяется моментом вступления партнера в переговоры, независимо от того, ведутся ли они устно или письменно. Это могут быть и конклюдентные действия, и ответы на предложения, свидетельствующие о намерении согласовывать договорные условия. Главное - наличие в действиях или ответах заинтересованности в обсуждении возможности

⁷ См.: Малеина, М.Н. Указ. соч., примечание 1, с. 39.

заключения договора в будущем. Не согласившись с этим, невозможно обсуждать условия будущего договора. Поэтому, на наш взгляд, рассуждения о бездоговорном порядке не вполне обоснованы. Для современной российской действительности заключение специальных соглашений о переговорах между предпринимателями, является, скорее, исключением. Правовая культура нашего бизнеса пока не доросла до этого, в то время как обсуждение условий договора активно ведется многими будущими сторонами перед заключением договора.

Вместе с тем порядок переговоров без заключения специального соглашения создает сложности в определении момента начала переговоров лиц, имеющих намерение заключить договор. Это важно для применения стандартов добросовестности и возложения преддоговорной ответственности. Так, Ю.С. Порфирьева отмечает, что «момент возникновения преддоговорных отношений должен связываться не с любым началом переговоров вообще, а именно со становлением наиболее близкого взаимодействия между сторонами переговоров по поводу заключения будущего договора»⁸.

Представляется, что к каждой ситуации определения начального момента возникновения преддоговорных отношений стоит подходить индивидуально, взвешивая все фактические обстоятельства дела. Обратимся к громкому делу о преддоговорной ответственности, ставшему предметом судебного спора. Речь об иске несостоявшегося арендодателя против ООО «Ашан» в связи с тем, что ответчик немотивированно прекратил ведение переговоров на стадии, когда сторонами переговоров был согласован окончательный проект договора. В постановлении Десятого арбитражного апелляционного суда отмечается, что «в ходе согласования всех существенных условий сделки, ответчик проводил юридический и финансовый анализ документации, направлял запросы на необходимые документы, согласовывал основные и детальные условия сделки по всем существенным, коммерческим и техническим условиям, неоднократно переносил и назначал новые даты ее заключения, чем позиционировал себя в глазах истца, как имеющий твердые намерения вступить с ним в договорные отношения»⁹.

Таким образом, мы считаем, что в любом случае ведение переговоров происходит на основании воли всех переговаривающихся сторон обсуждать возможность заключения гражданско-правового договора, на началах соглашения, оформление же специального соглашения – лишь вопрос о придании такой воле простой письменной формы.

5. Содержание соглашения о порядке ведения переговоров.

Под содержанием соглашения о ведении переговоров мы будем понимать совокупность его условий. Правило ст.432 ГК РФ императивно требует в любом гражданско-правовом договоре согласовывать существенные условия. Соглашение о ведении

⁸ Порфирьева, Ю.С. Обязанность к добросовестному поведению при ведении переговоров в российском и европейском гражданском праве // Договоры и обязательства: Сборник работ выпускников Российской школы частного права при Исследовательском центре частного права имени С.С. Алексеева при Президенте Российской Федерации: В 2 т. / Сост. и отв. ред. А. В. Егоров и А. А. Новицкая. Т.1: Общая часть. М.: ИЦЧП им. С.С. Алексеева при Президенте РФ, 2018, с. 240.

⁹ Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 19 сентября 2017 года по делу № А41-90214/16 // СПС Консультант Плюс.

переговоров, как отмечалось, не является основным гражданско-правовым договором, но и применительно к нему не следует игнорировать названное императивное положение. Любое соглашение, даже не отвечающее признакам классического договора, порождающего обязательство «дать, сделать, предоставить», должно иметь как минимум согласованный предмет, иначе его исполнение становится невозможным. Какие-либо иные существенные условия законодателем для соглашения о ведении переговоров не названы.

Что же является предметом соглашения о ведении переговоров? М.А. Егорова считает, что предмет этого соглашения точно определен законодателем как «порядок ведения переговоров»¹⁰. Возможно согласиться с этой позицией и считать, что предметом соглашения являются «в чистом виде» действия участников, направленные на согласование условий основного договора, который намерены заключить участники переговоров. Требования к кругу этих действий закон не прописывает, его определяют в соглашении сами договаривающиеся. В отличие от предварительного договора гражданский закон не требует от сторон переговоров определять в соглашении об их ведении предмет основного договора. Однако трудно представить ситуацию, в которой участники договариваются вести переговоры «ни о чем», не имея представления о том, какой основной договор они собираются заключить. По крайней мере, ими должна быть определена та правовая конструкция, к заключению которой они хотели бы прийти. Думается, что в общем виде это касается и предмета основного договора, хотя бы в виде определения родовых признаков вещей или сути будущих действий по договору об оказании услуг или выполнении работ. Не исключена ситуация, когда предмет основного договора достаточно четко определен на стадии заключения соглашения о ведении переговоров. Напомним, что в приводимом выше споре ООО «Ашан» стороны вели переговоры о заключении договора аренды вполне определенных помещений. Стоит упомянуть и положение п.1 ст.432 ГК РФ об отнесении к существенным условиям договора тех условий, относительно которых по заявлению одной стороны должно быть достигнуто соглашение. Думается, что это применимо и к соглашению о ведении переговоров, поэтому невключение в соглашение условия, на котором настаивала одна из сторон, способно привести к признанию самого соглашения незаключенным.

6. Обязанности сторон соглашения о ведении переговоров.

6.1. Общая характеристика обязанностей сторон соглашения о ведении переговоров.

Представляется, что обязанности сторон соглашения условно можно разделить на две группы. Одни из них вытекают непосредственно из положений законодательства. Скажем, Е.А. Крашенинников выделяет обязанность сторон воздерживаться от необоснованного отказа от ведения начатых переговоров и заключения договора¹¹. Представляется, что такая обязанность выступает следствием идеи добросовестности сторон применительно к вступлению в переговоры, закрепленной в ст. 434.1 ГК РФ, и возлагается на стороны независимо от содержания конкретного соглашения. Конечно,

¹⁰ См.: Егорова, М.А. Переговоры о заключении договора (комментарий к ст.434.1 ГК РФ) // Право и экономика. 2015.№12, с.22.

¹¹ См.: Крашенинников, Е.А., Байгушева, Ю.В. Обязанности при ведении преддоговорных переговоров // Вестник Высшего Арбитражного Суда. 2013. №6, с.84.

переговаривающиеся вправе в своем соглашении конкретизировать общее понимание добросовестности поведения при ведении переговоров, закрепить дополнительный по сравнению со случаями, указанными в законе, перечень действий каждой из них, свидетельствующих о недобросовестном поведении в переговорном процессе, изначально определить ситуации, в которых отказ от продолжения переговоров будет рассматриваться как необоснованный.

Е.А. Крашенинников отмечает, что обязанности сторон переговоров можно разделить на *facere* (сделать), так и обязанности *non facere* (не делать, не совершать определенных действий). Иллюстрацией последней служит выделяемая им обязанность сторон воздерживаться от действий, причиняющих вред жизни, здоровью или имуществу партнера по преддоговорным переговорам. Представляется, что такая обязанность непосредственно не связана с относительным правоотношением сторон, вступивших в переговоры. Она следует из общего правового запрета причинять вред имуществу или личности другого лица, является элементом в большей мере абсолютного, нежели относительного правоотношения. Следовательно, ответственность за вред, причиненный стороне, с которой его причинитель ведет переговоры, не будет принципиально отличаться от ответственности за совершение деликта в отношении постороннего лица.

На наш взгляд, именно согласуемые лицами, вступающими в переговоры, обязанности по их ведению и составляют основу рассматриваемого соглашения. Поскольку в нормах Гражданского кодекса РФ о переговорах в силу лаконичности их правовой регламентации какого-либо, даже примерного перечня возможных моделей действий сторон не содержится, именно ради их регламентации и детализации возникает необходимость заключать специальное соглашение такого рода.

6.2. Характеристика обязанностей сторон соглашения о переговорах, устанавливаемых самим соглашением

Подчеркнем, что в основе своей они носят организационный неимущественный характер, что обусловлено сущностью соглашения о ведении переговоров, не предполагающего по своей природе встречного предоставления. Однако не стоит исключать и некоторый имущественный компонент в обязанностях участников переговоров.

Важный блок обязанностей участников касается самой процедуры ведения переговоров, действий, совершаемых сторонами в ходе переговоров. Партнеры могут оговорить периодичность, время и место проведения встреч, в рамках которых будут вестись переговоры, способы организации контактов и информирования сторонами друг друга (личные встречи, телефонные переговоры, обмен письменными предложениями и ответами на них). В последнем случае значимым может быть указание электронных адресов для направления предложений. В соглашении может устанавливаться обязанность одной из сторон подготовить и предоставить помещение для встреч по обсуждению условий будущего договора. Речь может идти также о предоставлении и демонстрации в рамках таких встреч образцов продукции, по поводу которой планируется заключение гражданско-правового договора. Не исключено и условие о том, что та или иная вещь будет передаваться одной стороной другой стороне для некоторой пробной эксплуатации. Весьма вероятно, что ряд из названных аспектов не может быть предусмотрен заранее, а новые договоренности сторон возникают в

процессе самих переговоров по мере конкретизации сторонами условий будущего договора, выявления новой информации, имеющей значение для его заключения.

Кроме этого соглашение о ведении переговоров может касаться имущественной стороны их организации и проведения. По общему правилу каждая сторона самостоятельно несет расходы, связанные с участием в проведении переговоров (п.1 ст. 434.1 ГК РФ). Однако пункт 5 названной статьи допускает установление в соглашении порядка распределения расходов на ведение переговоров. В частности, одна из сторон, более заинтересованная в результате переговоров, может взять на себя обязательство по оплате транспортных расходов другого участника, стороны могут договариваться о распределении расходов по аренде помещения, в котором ведутся переговоры, расходов, связанных с демонстрацией и опробированием образцов продукции.

Среди регламентируемых соглашением обязанностей сторон переговоров интересны и обязанности по предоставлению участниками друг другу информации. Безусловно, характер предоставляемой информации в рамках соглашения о ведении переговоров обусловлен типом основного договора, к заключению которого стремятся договаривающиеся стороны.

Из информационной обязанности логически следует обязанность стороны, получившей информацию, предоставленную в качестве конфиденциальной, не раскрывать ее содержание и не использовать ее ненадлежащим образом. В императивном виде эта обязанность, будучи изложенной в п.4 ст. 434.1 ГК РФ, вытекает из указания закона. Но само соглашение о порядке ведения переговоров способно играть роль в регламентации этой обязанности, поскольку перечень информации, относящейся к конфиденциальной для сторон, допустимо и целесообразно закрепить в соглашении о ведении переговоров. Отсутствие указания на такую информацию в соглашении о ведении переговоров не лишает права сторону, предоставившую ее, в последующем обосновывать наличие у информации признаков секрета производства, закрепленных в ст. 1465 ГК РФ. Важным видится наличие представления у получившей сведения стороны о наличии в них признаков секрета производства, значимости информации для правообладателя и принятии им мер по обеспечению ее конфиденциальности.

Еще одна договорная обязанность сторон соглашения может быть обозначена в виде распространяющегося на участников переговоров запрета на ведение их в отношении того же предмета с другими лицами. Такая обязанность непосредственно не следует из положений гражданского законодательства, однако договаривающиеся не лишены права предусмотреть подобный запрет в своем соглашении. Запрет может иметь приобретать особую значимость в ситуации, когда заключение гражданско-правового договора с одним лицом исключает возможность заключения аналогичного договора с другими лицами, например, если предмет будущего договора является индивидуально-определенной вещью. Думается, что при отсутствии в соглашении прямого запрета ведение переговоров одновременно с несколькими лицами не является недопустимым, ведь у стороны нет уверенности в окончательном результате переговоров – достижении соглашения по основному гражданско-правовому договору. Опасения, что одна из сторон не исключает заключение договора с другим лицом, способно «подстегнуть» вторую сторону к оперативному обсуждению условий будущего договора, а возможно, и к определенным уступкам по его условиям. Однако одновременное ведение переговоров с несколькими потенциальными контрагентами должно укладываться в рамки идеи добросовестного поведения при ведении переговоров. В качестве

недобросовестного следует рассматривать, в частности, сокрытие от одного из контрагентов, с которым ведутся переговоры, информации, необходимой для заключения будущей сделки, внезапное прекращение переговоров с одним из контрагентов, который он не мог разумно ожидать такого поведения. Так Ю.С. Порфирьевой приводится показательный пример из судебной практики Германии. Одна сторона одновременно вела переговоры и о продлении договора аренды занимаемого другой стороной переговоров помещения, и тайным образом от первого контрагента о продаже этого же помещения при знании о том, что новый собственник не намерен продлевать договор аренды¹². Обсуждаемые в двух переговорных отношениях договорные конструкции, очевидно, носили разный характер, но собственник помещения скрывал от потенциального арендатора обстоятельства, связанные с невозможностью продления аренды при успешном исходе переговоров о продаже помещения.

Заключение

Введение положений об институте переговоров по поводу заключения основного договора в состав гражданского законодательства представляется нам оправданным. Однако положения ст. 434.1 ГК РФ носят довольно лаконичный характер в части определения содержания соглашения о ведении переговоров. Думается, что практика гражданского оборота и правоприменения постепенно внесет коррективы в положения о переговорных правоотношениях и о возложении преддоговорной ответственности. Думается, что российскими предпринимателями будет осознана ценность института переговоров, а их переговорные отношения будут строиться на обстоятельно проработанных сторонами соглашениях о ведении переговоров. Этому же должна способствовать и юридическая доктрина, давая теоретическое обоснование и осмысление действующим правовым нормам об отношениях, предшествующих заключению основного гражданско-правового договора.

Список использованной литературы

Специальная литература

- Егорова, М.А. Переговоры о заключении договора (комментарий к ст.434.1 ГК РФ) // Право и экономика. 2015. №12. С. 20-28.
- Красавчиков, О.А. Гражданские организационно-правовые отношения // Антология уральской цивилистики. 1925-1989: Сборник статей. М.: Статут, 2001. С. 156-164.
- Крашенинников, Е.А., Байгушева, Ю.В. Обязанности при ведении преддоговорных переговоров // Вестник Высшего Арбитражного Суда. 2013. №6. С. 82-93.

¹² См.: Порфирьева, Ю.С. Указ. соч., примечание 8, с. 248.

Кучер, А.Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. М.: Статут, 2005. 363 с.

Малеина, М.С. Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // Журнал российского права. 2016. №10. С. 36-46.

Порфирьева, Ю.С. Обязанность к добросовестному поведению при ведении переговоров в российском и европейском гражданском праве // Договоры и обязательства: Сборник работ выпускников Российской школы частного права при Исследовательском центре частного права имени С.С. Алексеева при Президенте Российской Федерации: В 2 т. / Сост. и отв. ред. А. В. Егоров и А. А. Новицкая. Т.1: Общая часть. М.: ИЦП им. С.С. Алексеева при Президенте РФ, 2018. С. 230-262.

Фоварк-Коссон, Б. Переговоры о заключении и пересмотре договора: французская перспектива // Вестник Высшего Арбитражного Суда. 2013. №2. С. 41-59.

Правовые акты

Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. М., Проспект, 2018. 704 с.

О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств: Постановление Пленума Верховного Суда РФ №7 от 24 марта 2016 года // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 2016. № 5. С. 15-30.

Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 19 сентября 2017 года по делу № А41-90214/16 // СПС Консультант Плюс.

