

УДК 347.1

DOI: 10.17223/22253513/40/13

А.В. Дёмкина

ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПРЕДДОГОВОРНОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

С 1 июня 2015 г. действуют правила ГК РФ о ведении переговоров, и уже при ведении переговоров стороны несут определенные обязанности. Анализируются положения действующего российского законодательства с точки зрения преддоговорного правоотношения – его природы и места в системе обязательств, дается характеристика отдельным его элементам. Достаточно подробно рассматривается вопрос, кто является участником такого обязательства, а значит, и лицом, несущим ответственность за его нарушение.

Ключевые слова: принцип добросовестности; переговоры; преддоговорное правоотношение; преддоговорное обязательство; преддоговорная ответственность.

Для отечественной науки гражданского права нормы Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) о принципе добросовестности и о ведении переговоров сравнительно новы, поэтому их научно-правовое обоснование еще не сложилось. Пока рано говорить и о сформированной практике их применения, несмотря на то что требования добросовестности и справедливости закреплены в ГК РФ задолго до реформы 2013 г. Многие положения ГК РФ связывали и связывают их применение с требованиями добросовестного поведения (это и нормы о признании сделок недействительными, и нормы о приобретательной давности, и нормы о недопустимости злоупотребления правом и т.д.). Однако, как справедливо отметил В.Ф. Яковлев, «в ст. 1 ГК среди основных начал гражданского законодательства требования добросовестности поведения как принципа гражданского права не оказалось», хотя «пятнадцатилетний опыт применения ГК РФ и судебная практика разрешения конфликтов указывали на то, что в этом была объективная необходимость» [1].

Более того, даже после вступления в силу правил ст.ст. 1 и 434.1 ГК РФ, закрепляющих соответственно общие положения о принципе добросовестности и специальные правила о добросовестности на этапе ведения переговоров, в 2015 г. суды выносили решения с формальным отказом. В применении правил о добросовестном ведении переговоров к правоотношениям, возникшим до вступления в силу ст. 434.1 ГК РФ, суды отказывали, ст. 1 ГК РФ не применяли, несмотря на то, что принцип добросовестности был закреплен в этой статье еще в 2013 г. [2].

Принцип добросовестности и институт преддоговорной ответственности связаны. Именно принцип добросовестности во многих правовых порядках явился предпосылкой развития теорий о преддоговорных правоотношениях.

ях и о преддоговорной ответственности, а по правилам ст. 434.1 ГК РФ нарушение обязанности вести переговоры добросовестно может повлечь наступление преддоговорной ответственности.

Статья 434.1 ГК РФ устанавливает: при вступлении в переговоры о заключении договора, в ходе их проведения и по их завершении стороны обязаны действовать добросовестно, а сторона, которая ведет или прерывает переговоры о заключении договора недобросовестно, обязана возместить другой стороне причиненные этим убытки.

Данные положения ГК РФ сразу вызывают вопросы:

– Какова природа преддоговорных отношений и преддоговорной ответственности?

– Какие нормы ГК РФ можно применять при недостаточности правил ст. 434.1 ГК РФ (общие положения об обязательствах или нормы о деликтах)?

– Что считать добросовестным или недобросовестным поведением?

– Каковы размер и характеристика взыскиваемых убытков?

– Кто является участником переговоров?

Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо определиться с природой преддоговорных контактов сторон.

Теоретическое осмысление положений ГК РФ о преддоговорной ответственности, а также использование богатого зарубежного опыта позволяют утверждать, что могут быть выдвинуты как минимум две противоположных теории:

– внедоговорный характер отношений и деликтный характер ответственности, означающий, что ответственность возникает в связи с причинением вреда (следовательно, субсидиарно будут применяться нормы о деликте);

– преддоговорная ответственность связана с нарушением особого преддоговорного обязательства, содержанием которого является обязанность добросовестного поведения на этапе переговоров (тогда субсидиарно применяются общие положения об обязательствах).

Можно привести доводы в пользу обеих позиций. Например, об обязательственной природе преддоговорных отношений говорит место в ГК РФ самой нормы о ведении переговоров и преддоговорной ответственности. Закрепление обязанности вести себя добросовестно, вступая в переговоры, уже может свидетельствовать о законодательном регулировании самой стадии переговоров, а не только об урегулировании вопросов, связанных с возмещением убытков. Например, А. Хвощинский задается вопросом о возможности признать существование подразумеваемого договора о переговорах [3].

В основу доводов в пользу деликтного характера преддоговорной ответственности может быть положен названный в ст. 434.1 ГК РФ способ определения убытков: защите подлежит только негативный интерес, стороны должны быть приведены в первоначальное положение, что, конечно же, характерно для возмещения внедоговорного вреда. И уже есть авторы,

поддерживающие эту позицию [4]. Обосновать внедоговорный характер ответственности за нарушение переговоров можно и на основании теории существования обязанностей вне правоотношения [5. С. 97]. Суть этой теории заключается в том, что обязанность вести себя добросовестно установлена самим законом и существует для всех участников гражданского оборота. За нарушение данной обязанности закон предусматривает меру ответственности – возмещение убытков.

В настоящее время в отечественной литературе не обнаруживается работ, в которых более или менее четко была бы представлена и аргументирована первая или вторая позиция. В то же время Е.А. Крашенинников, Ю.В. Байгушева высказали «промежуточную» теорию: преддоговорную ответственность нельзя квалифицировать ни в качестве деликтной ответственности, ни в качестве договорной ответственности; при этом, поскольку в основании возникновения ответственности за *culpa in contrahendo* лежит нарушение обязанности, которая, так же как и договорная обязанность, связывает поименно определенных лиц и возникает в результате совершения ими правомерных волевых действий, к этой ответственности могут применяться по аналогии предписания о договорной ответственности [6]. Таким образом, по мнению авторов, этот вид ответственности напрямую нельзя отнести ни к деликтной, ни к договорной, но все же она ближе к договорной ответственности, раз авторы рассматривают возможность применения именно этих норм по аналогии.

Преддоговорные правоотношения наиболее подробно проработаны немецкими исследователями, которые их квалифицировали по-разному, предлагая для них свои модели.

Согласно одной из точек зрения, переговорное отношение основывается на законе. К. Ларенц в связи с этим говорил, что преддоговорная ответственность носит объективированный характер (см.: [7. С. 70]).

Существует и противоположная позиция. Так, Г. Зибер предполагал, что с момента входа лица в магазин возникает обязательственное правоотношение, аналогичное договорному, а точнее, заключенный в результате конклюдентных действий подготовительный договор (см.: [Там же. С. 64]). Надо отметить, что эта концепция привлекает своей простотой и прагматичностью, поскольку на ее основе довольно легко могут быть определены правовые последствия действий сторон. А. Тур допускал возмещение вреда личности или имуществу контрагента в рамках правоотношения переговоров о заключении договора (см.: [Там же. С. 65]).

Чтобы разобраться с природой преддоговорных отношений и природой преддоговорной ответственности, необходимо проанализировать преддоговорное отношение и то, как оно регулируется правом, если регулируется вообще.

Преддоговорным отношениям в отечественной цивилистической доктрине уделяется значительно меньше внимания, чем договорным или деликтным. Однако преддоговорные отношения сторон могут быть весьма разнообразными, и еще до момента заключения договора на участнике

преддоговорных отношений могут лежать разные обязанности. Правила ст. 434.1 ГК РФ устанавливают, что при вступлении в переговоры о заключении договора, в ходе их проведения и по их завершении стороны обязаны действовать добросовестно. Таким образом, на участниках преддоговорного процесса лежит обязанность действовать добросовестно на всей стадии преддоговорного процесса, т.е. преддоговорное отношение регулируется законом.

Заключению договора посвящена гл. 28 ГК РФ. По общим правилам договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта (п. 1 ст. 433 ГК РФ). К оферте и акцепту закон устанавливает определенные требования, в частности оферта должна содержать существенные условия договора, а акцепт – полное согласие с такими условиями. Но преддоговорные контакты сторон могут состоять и в обмене предложениями, не содержащими существенных условий договора, который стороны хотели бы заключить, тем более что предметом переговоров может быть и сам вид договора, подлежащий заключению. Совершенно очевидно, что без действий участников переговоров последние не могут существовать, переговоры – это всегда процесс, переговоры невозможно вести с самим собой, нужен партнер по переговорам. Зачастую переговоры необходимы для того, чтобы «сформулировать» оферту. Все это свидетельствует о том, что преддоговорная ответственность не может носить объективный характер и существовать вне правоотношения.

Можно предположить, что преддоговорные контакты сторон проходят следующее развитие.

Во-первых, этап «предпереговорный», который предполагает выяснение наличия интереса у определенного субъекта в ведении переговоров по поводу договора. В случаях, если заключение договора обязательно для одной из сторон, отношения между сторонами переговоров возникают с момента, когда обязанной заключить договор стороне направлена оферта; в этом случае для возникновения правоотношения достаточно действия только одной стороны переговоров. Если специальных правил о заключении договора в законе нет, то предпереговорные отношения возникнут при наличии двух волевых действий (например, размещение продавцом объявления о продаже квартиры и реакция покупателя на него в виде просьбы о просмотре). В данном случае стороны уже вступили в переговоры с целью выяснить, возможно ли совпадение их интересов в намерении заключить сделку. На этом этапе обе стороны переговоров, действуя добросовестно, предполагают, что другая сторона, действуя добросовестно, предоставит необходимую для совершения сделки информацию, покажет объект в обусловленное время или прибудет в определенное место для просмотра объекта, вещи, документов и т.п.

Представляется, что участниками такого правоотношения являются лица, ведущие переговоры, это не обязательно именно стороны будущего договора, поскольку предоставить информацию и показать предмет договора может, например, не только собственник продаваемой вещи. За не-

добросовестные действия по ведению переговоров ответственность должны нести лица, ведущие переговоры.

Во-вторых, этап согласования условий договора. На этом этапе стороны определились, что заключение сделки в принципе возможно, оно отвечало бы их интересам. Для них остается открытым вопрос о том, какой вид сделки им подходит и на каких условиях ее можно заключить. На данном этапе стороны переговоров, действуя добросовестно, ожидают друг от друга, что они предпримут меры к согласованию условий договора. Завершение процедуры согласования автоматически влечет третий этап, если не требуется соблюдения дополнительных требований к оформлению сделки. Незавершение влечет выход из переговоров и прекращение преддоговорного правоотношения.

Представляется, что участниками переговоров здесь уже по общему правилу должны быть стороны будущего договора, в том числе действуя через своих представителей. При определенных условиях можно признать, что законодатель должен сделать определенные исключения из этого правила.

В-третьих, заключение договора по результатам переговорного процесса. На данном этапе стороны согласовали вид и условия договора, остается его заключить. На этом этапе может быть подписан предварительный договор, тогда преддоговорное обязательство по ведению переговоров трансформируется в обязательство по заключению основного договора. Возможно, будет составлен проект основного договора, а также согласованы порядок и дата его заключения. Стороны, действуя добросовестно, ожидают друг от друга выполнения условий по заключению договора, т.е. что обе стороны явятся на подписание договора в обусловленные срок и место. Нет сомнений, что участником переговоров на этой стадии может выступать только уполномоченное лицо.

Каждый последующий этап преддоговорного правоотношения характеризуется большей степенью уверенности в контрагенте по переговорам и большей близостью к возможности заключения договора. На всех этапах развития преддоговорного правоотношения его стороны обязаны действовать добросовестно. Необходимо отметить, что в ряде случаев второй и третий этапы могут быть объединены или происходят настолько быстро, что заметить границу между ними не удастся (например, приобретение товара в магазине самообслуживания, заключение сделки купли-продажи вещи между двумя гражданами и т.п.).

Исходя из представленных стадий преддоговорного правоотношения, возникающего из переговоров, очевидно, что второй и третий этапы должны вестись лицами, правомочными на распоряжение имуществом и заключение сделки. Если в переговорах участвует непосредственно собственник или лицо, являющееся его представителем, переговорное правоотношение возникает непосредственно между участниками переговоров, которые выступают и сторонами будущего договора. Если собственнику вещи помогает на преддоговорной стадии какой-либо субъект, совершая действия фактического порядка для заключения договора (показать объект, обзвонить по-

тенциальных продавцов объекта, предварительно ознакомиться с документами на объект, предоставить информацию о качестве товара, условиях оказания услуг и т.п.), то ответ на вопрос о том, между кем и какие отношения возникают, не является столь очевидным.

По мнению В.В. Богданова, по общему правилу преддоговорную ответственность перед контрагентами по сделкам, заключаемым посредниками в чужих интересах, должны нести последние, если только представляемый (комитент, доверитель, принципал) не принял на себя дополнительную ответственность за действия посредника либо не освободил его от такой ответственности [8. С. 18]. Значит, эти лица должны быть и участниками преддоговорного отношения. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

Этап «предпереговорный», который предполагает выяснение наличия интереса у определенных субъектов в ведении самих переговоров о заключении договора, заключается в совершении действий именно фактического порядка: знакомство с объектом, например просмотр или показ квартиры, предоставление информации о предмете сделки, ее потенциальных сторонах, об определенных условиях исполнения сделки и т.п., все это не влечет обязанности заключить сделку. На этом этапе лицо, ведущее переговоры, если оно действует добросовестно, должно заявить о том, что не является управомоченным лицом и может совершать только определенные действия и предоставлять определенную информацию.

Еще Н.О. Нерсесов писал, что юридический характер деятельности представителя отличает институт представительства от различных видов фактического соучастия при заключении сделок. Он отмечал: нередко случается, что совершающий юридическую сделку пользуется для этого чисто фактическими услугами сторонних лиц, например передает через их посредство свою волю (*per nuntium*), объявляет ее при помощи лиц, которые подписываются за него или облекают с его слов сделку в письменную форму, получает или же передает через сторонних лиц вещь, составляющую предмет заключаемой им юридической сделки, или же фактические соучастники выражают волю контрагента на другом языке (переводчик) и т.п. [9].

И действительно, на данном этапе переговоров такое лицо – «помощник» – лишь передает определенную информацию и совершает действия, которые не могут повлечь изменения юридической судьбы объекта будущего договора, например судьбы продаваемой вещи. Исходя из этого, вроде бы нет необходимости и в части таких вопросов облекать отношения между собственником или иным управомоченным на распоряжение лицом и его «помощником» по переговорам в отношения представительства. Подтверждением этой мысли служат и правила п. 2 ст. 182 Гражданского кодекса РФ: «...не являются представителями лица, уполномоченные на вступление в переговоры относительно возможных в будущем сделок».

Фактический соучастник, по мнению Н.О. Нерсесова, передает, излагает или исполняет только чужую волю, а не свою собственную. Между тем представитель заключает сделку сам, т.е. выражает свою собственную волю, которая производит юридические последствия для принципала [9]. То

есть представитель сам формулирует условия сделки, имеет право их определять, а фактический соучастник – нет; можно сказать, что он выступает в качестве «средства связи». Поэтому автор и писал: «...если же действие хотя и обусловливается желанием его виновника, но составляет лишь выражение воли другого лица (принципала, dominus'a), то оно будет фактическим. На этом основании деятельность соучастника при заключении юридической сделки будет фактическая не потому, что его действия не имеют необходимого юридического значения для данной сделки, а потому, что оно составляет выражение воли не самого соучастника, а настоящего субъекта сделки» [Там же].

Таким образом, важно разобраться, чья воля проявляется при вступлении в переговоры.

Н.О. Нерсесов отмечал, что из всех видов фактического соучастия заслуживает особенного внимания деятельность нунция, так как она во многих конкретных случаях близко подходит к деятельности представителя. По мнению Иеринга, «нунций все равно что передатчик письма, говорная труба, через которую стороны сами непосредственно заключают сделку. Контрагент может вместо нунция отправить ученого попугая или вместо носителя письма – дрессированное животное» (цит. по: [9]).

На «предпереговорном» этапе участники уже вступили в переговоры с целью выяснить, возможно ли совпадение их интересов в намерении заключить сделку. При этом для всех очевидно, что, обладая информацией об условиях будущей сделки, например ключами от квартиры, документами на объект, иным образом имея доступ к предмету сделки, потенциальная сторона будущего договора «участвует» в переговорах через выбранного им «помощника». Желание вести переговоры – это результат воли будущей стороны договора, а сами переговоры через помощника – все же результат воли обоих этих лиц, поскольку действия по добросовестному ведению переговоров взаимообусловлены. Такое соучастие является фактическим с точки зрения последствий в отношении вопроса о заключении договора, например не влечет правовых последствий, обязывающих распорядиться просмотренным объектом, но вступление в переговоры влечет обязанность вести их добросовестно уже на данном этапе. Поскольку принцип добросовестности сформулирован широко, то лицо, которое ведет себя недобросовестно уже на этой стадии, чем причиняет убытки партнеру по переговорам, обязано будет возместить их в рамках возникшего переговорного правоотношения.

Если переговоры ведутся через «помощника», то представляется, что обязанность вести переговоры добросовестно в этом случае является неделимой, поскольку предмет такого обязательства (действия по добросовестному ведению переговоров) является неделимым. Действия «помощника» зависят от информации, предоставленной потенциальной стороной договора, условий их личной договоренности, и наоборот, действия потенциальной стороны договора зависят в том числе от добросовестного поведения «помощника». Несмотря на то, что в переговоры вступил «помощник»,

потенциальная сторона договора участвует в переговорах опосредованно, поскольку «помощник» в любом случае передает волю этой стороны на ведение переговоров. При этом «помощник» также участвует в переговорах, он должен вести себя добросовестно по отношению к партнерам по переговорам, т.е. именно «помощник» должен явиться вовремя на встречу с потенциальной стороной договора, должен передать достоверно полученную информацию, например не приукрашивая данные об объекте сделки. В этой ситуации для другой стороны переговоров не имеет значения, из-за чьих недобросовестных действий ему причинены убытки.

Такое соучастие в переговорах является фактическим лишь для обязанности заключить в будущем договор, но юридическим в силу того, что закон устанавливает обязанность вести переговоры добросовестно для обоих участников.

В случае нарушения такой обязанности вести переговоры добросовестно требование может быть предъявлено по правилам ст. 325 ГК РФ. Необходимо внести уточнения в правила ГК РФ о ведении переговоров и прямо закрепить, что за недобросовестные действия по ведению переговоров, которые не связаны с формированием условий будущей сделки и ее заключением, ответственность несут любые лица, участвующие в переговорах, если иное не вытекает из существа правоотношения. Такая ответственность является солидарной при участии нескольких лиц от одной стороны переговоров. Иное будет, например, если будущая сторона договора участвует в переговорах через представителя, за выбранного представителя она несет ответственность, хоть и предоставляет ему право участвовать в формировании воли.

Если «предпереговорный» этап приводит к тому, что участники переговоров начинают обсуждать условия будущей сделки (второй этап переговоров), то такие действия будут уже юридическими в любом случае, и «помощник» «выбывает» из этого правоотношения, юридическая связанность остается только между партнерами по переговорам, которые будут и сторонами будущего договора. Помощник по переговорам в этом случае может быть только фактическим соучастником, если он всего лишь передает волю будущей стороны сделки, или ее представителем, если ему предоставлено последнее право на формирование воли. На этой стадии участник переговоров (сторона будущей сделки) должен (должна) нести преддоговорную ответственность за действия третьих лиц, которых он привлекает. По аналогии с правилами ст. 179 ГК РФ основанием преддоговорной ответственности может быть обман добросовестного участника переговоров третьим лицом при условии, что потенциальный контрагент знал или должен был знать об обмане. Должно считаться, в частности, что сторона знала об обмане, если виновное в обмане третье лицо являлось ее представителем или работником либо содействовало ей в совершении сделки (фактическое соучастие в заключении сделки).

На третьем этапе, на котором происходит заключение договора, участниками переговоров могут быть только стороны будущего договора. Еще

раз отметим, что данные этапы выделены условно, порой заметить границу между ними не удастся.

Подводя итог, нужно отметить, что для начала переговоров необходимо, чтобы были персонифицированы участники этих переговоров. Без совершения ими действий по вступлению в переговоры не может быть и самих переговоров. На участниках переговоров лежит обязанность вести их добросовестно. Здесь же нужно отметить, что право регламентирует переговорный процесс. А значит, возникает и некое преддоговорное правоотношение: есть участники этого правоотношения, на них лежат определенные обязанности. И это правоотношение является обязательством.

В юридической литературе выделяют следующие признаки обязательства:

1) обязательство – относительное правоотношение, что не только убедительно доказано основоположниками отечественной цивилистики (Г.Ф. Шершеневич, Ф.И. Гавзе, О.С. Иоффе), но и стало общепризнанным тезисом и может быть выведено из легального определения понятия обязательства;

2) кредитору принадлежит право требовать от должника совершить определенные действия или воздержаться от совершения конкретных действий, т.е. на участниках обязательств лежит определенная обязанность. Но существуют и обязательства с негативным содержанием (например, в ст. 783¹ ГК РФ предусмотрена обязанность не разглашать информацию);

3) имущественный характер действий должника. Отметим сразу, что данный признак неоднозначно оценивается в современной литературе. Согласно первой точке зрения действия должника должны носить исключительно товарно-денежный характер [10. С. 11]; в соответствии со второй обязательство – имущественное правоотношение, но существуют обязательства, направленные на организацию товарообмена [11]. В то же время И.А. Покровский утверждал, что существуют обязательства с сугубо неимущественным содержанием [12. С. 134], примером такого обязательства может быть обязательство, вытекающее из безвозмездного договора поручения.

Возвращаясь к новым правилам ст. 434.1 ГК РФ, можно констатировать, что в силу регулирования законом отношений уже на этапе переговоров из преддоговорных контактов сторон (действий направленных на вступление в переговоры) возникает определенное обязательство.

Во-первых, это относительное правоотношение, которое связывает именно участников переговоров.

Во-вторых, основанием возникновения такого обязательства являются определенные действия партнеров по переговорам. В качестве такого действия рассматривается любое действие, которое достаточно определенно (в каких-то случаях к нему могут быть установлены требования законом, например объявление торгов, направление оферты в случае обязательности заключения договора) и выражает намерение лица считать себя ведущим переговоры с адресатом, который совершит в ответ такое же достаточно

определенное действие или который в соответствии с законом обязан будет «отреагировать» на первое действие.

Указанные характеристики действия позволяют утверждать, что с точки зрения классификации юридических фактов данное действие является актом, а не поступком (поскольку оно совершается с определенным намерением, очевидным для других участников гражданского оборота), а кроме того, и сделкой. Специальные правила ГК РФ предусматривают, что совершенные действия по вступлению в переговоры (например, если заключение договора обязательно для одной стороны) или действия обеих партнеров влекут правовые последствия – обязанность вести переговоры добросовестно.

Предметом обязательства, возникающего в ходе преддоговорных контактов, будут действия, направленные на ведение переговоров и заключение договора.

Содержанием обязательства, возникающего в ходе преддоговорных контактов, исходя из ст. 434.1 ГК РФ, будет обязанность по добросовестному ведению переговоров (п. 2 указанной нормы).

Обязанности по добросовестному ведению переговоров связаны либо с информированием в рамках преддоговорного обязательства, либо с самим процессом переговоров.

Исходя из того, что законодатель закрепляет примерный перечень действий, которые должны подпадать под недобросовестное поведение, можно констатировать, что обязанность добросовестно вести себя в рамках преддоговорного обязательства как минимум включает в себя следующее:

- предоставление стороне полной и достоверной информации, в том числе сообщение об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны (например, при купле-продаже необходимо сообщить обо всех обременениях предмета договора);
- вести переговоры только при наличии намерения заключить договор;
- не прекращать внезапно и неоправданно ведение переговоров;
- учитывать права и законные интересы другой стороны переговоров.

Обязанностью в рамках данного обязательства может быть и обязанность не раскрывать полученную в ходе переговоров о заключении договора информацию.

Согласно п. 7 ст. 434.1 ГК РФ правила данной статьи применяются независимо от того, был ли заключен сторонами договор по результатам переговоров. Это еще раз подтверждает самостоятельность и независимость отношений по ведению переговоров о заключении договора от «основного» договора. Поэтому независимо от того, заключен ли «основной» договор, а также от близости к возможности его заключения, любое недобросовестное ведение переговоров должно влечь негативные последствия, однако, возможно, размер этих негативных последствий может быть разным в зависимости от близости к согласованию условий «основного» договора.

Преддоговорная ответственность является ответственностью за нарушение особого преддоговорного (переговорного) обязательства. Такую

ответственность нельзя назвать договорной, поскольку наличие договора не является обязательным, и, напротив, само переговорное обязательство направлено на организацию договора в будущем. Нельзя назвать такую ответственность и деликтной, поскольку деликтное обязательство возникает из самого деликта, в нашем же случае отношения сторон регламентированы правом уже после начала переговоров и до причинения убытков в рамках преддоговорных контактов сторон (которых может и не быть при «положительном» течении переговоров). Такой подход позволяет поддерживать законодателя в установленном им правовом регулировании в гл. 25 ГК РФ «Ответственность за нарушение обязательств». Наименование и содержание этой главы дает возможность распространять ее правила не только на случаи нарушения договорного обязательства, но и на все другие случаи, когда речь идет о нарушении обязательств (согласно п. 2 ст. 307 ГК РФ обязательства возникают из договоров и других сделок, вследствие причинения вреда, вследствие неосновательного обогащения, а также из иных оснований, указанных в ГК РФ). Указанный перечень оснований возникновения обязательств можно дополнить еще одним основанием – переговоры.

Обратим внимание и на санкции, которые предусмотрены в отечественном законодательстве для применения в случае нарушений на этапе переговоров. Необходимо отметить, что преддоговорное обязательство является организационным, направленным на получение информации и «организацию» заключения договора. Заключение договора невозможно без согласования воли его сторон, в каких-то случаях без участия сторон восполнить отсутствие согласования существенных условий договора невозможно. Поэтому законодатель закрепил последствия нарушения обязанности вести переговоры добросовестно в виде возмещения другой стороне причиненных недобросовестным поведением убытков.

Несмотря на то, что действующая редакция ст. 434.1 ГК РФ называет только два вида убытков, подлежащих возмещению за нарушение договорного обязательства, с учетом комплексного толкования правил ст. 434.1 ГК РФ и ст. 15 ГК РФ убытками, подлежащими возмещению в рамках преддоговорной ответственности, будут не только расходы на переговоры и компенсация «потери шанса», а также иные убытки, связанные с недобросовестным поведением одной из сторон переговоров. Названные в абз. 2 п. 3 ст. 434.1 ГК РФ убытки необходимо рассматривать как примерный перечень. Рамки статьи не позволяют более детально остановиться на этом вопросе. Но хотелось бы отметить, что указанный перечень убытков можно было бы дополнить и другими примерами: убытки, связанные с потраченным временем на переговоры, расходы на подготовку к заключению договора, а также «разница» по сделке, заключенной на худших условиях. А саму норму можно было изложить в следующей редакции: «Сторона, которая ведет или прерывает переговоры о заключении договора недобросовестно, обязана возместить другой стороне причиненные этим убытки. К таким убыткам относятся, в частности, разумные и необходимые расхо-

ды, понесенные другой стороной в связи с ведением переговоров о заключении договора, разумные и необходимые убытки, связанные с утратой возможности заключить договор с третьим лицом».

Литература

1. Яковлев В.Ф. О кодификации гражданского законодательства современной России // Основные проблемы частного права : сб. ст. к юбилею д-ра юрид. наук, проф. Александра Львовича Маковского / отв. ред. В.В. Витрянский, Е.А. Суханов. М. : Статут, 2010. С. 380–394.
2. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 15.10.2015 № 09АП-33403/2015-ГК по делу № А40-208031/14. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=MARB&n=926641#06233387700789418>
3. Хвощинский А. В поисках договора о переговорах // Бизнес-адвокат. 2000. № 1. URL: <https://www.lawmix.ru/comm/7209>
4. Разъяснения Верховного Суда РФ об ответственности за нарушение обязательств. 2016. URL: <https://wiselawyer.ru/poleznoe/91832-razyasneniya-verkhovnogo-suda-otvetstvennosti-narushenie-obyazatelstv>
5. Генкин Д.М. Право собственности как абсолютное субъективное право // Советское государство и право. 1958. № 6. С. 92–102.
6. Крашенинников Е.А., Байгушева Ю.В. Обязанности при ведении преддоговорных переговоров // Вестник ВАС РФ. 2013. № 6. С. 82–93.
7. Гнищев К.В. Преддоговорная ответственность в гражданском праве : дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2009. 209 с.
8. Богданов В.В. Преддоговорные правоотношения в российском гражданском праве : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011. 28 с.
9. Нерсесов Н.О. Представительство и ценные бумаги в гражданском праве. М. : Тип. Моск. ун-та, 1878. URL: <https://base.garant.ru/3946654/>
10. Лавров Д.Г. Денежные обязательства в российском гражданском праве. СПб. : Юрид. центр Пресс, 2001. 250 с.
11. Гражданское право : учебник : в 2 т. / отв. ред. Е.А. Суханов. М. : Волтерс Клувер, 2004. Т. 2, полутом 1. 702 с.
12. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. М. : Статут, 1998. 353 с. (Классика российской цивилистики).

Demkina Alesya V., State Duma Committee on State Construction and Legislation (Moscow, Russian Federation)

FUNDAMENTALS OF THE THEORY OF PRE-CONTRACTUAL LIABILITY

Keywords: good faith principle, negotiation, pre-contractual legal relationship, pre-contractual obligation, pre-contractual liability.

DOI: 10.17223/22253513/40/13

The article deals with the relatively new rules of Art. 434.1 the Civil Code of the Russian Federation on the conduct of negotiations. Taking into account the current wording of the said rule and the experience of foreign legislation on pre-contractual liability, the article argues for different theories justifying the nature of pre-contractual legal relations and liability and gives different positions of the authors on this issue.

Proceeding from the doctrinal concept of obligation and characteristics of pre-contractual relations themselves the conclusion is made that these relations, firstly, are regulated by law and, secondly, they are not simply a legal relation but an obligation.

It is based on certain actions of the negotiating partners that give rise to such an obligation. As such, any action that is sufficiently certain (in some cases it may be required by law) and expresses the intention of the person to regard himself as negotiating with the addressee, who will in return perform the same sufficiently certain action, can be regarded as such.

The specified characteristics of an action allow us to conclude that, from the point of view of classification of legal facts, this action is an act (because it is performed with a certain intention evident to other participants of civil turnover) and, moreover, it is also a transaction. Special rules of the Civil Code of the Russian Federation stipulate that the actions performed to enter into negotiations (for example, if the conclusion of a contract is binding on one party) or the actions of both partners entail legal consequences - the obligation to negotiate in good faith.

The analysis of these legal relationships identifies three stages in their development, characterises them and attempts to answer more precisely the question of who can be a participant in the negotiation process depending on the stage of the negotiation process.

The subject matter of an obligation arising during pre-contractual contacts will be actions aimed at negotiating and concluding a contract.

The content of the obligation arising in the course of pre-contractual contacts, based on Art. 434.1 of the Civil Code will be the obligation to negotiate in good faith (paragraph 2 of the above rule).

Assuming that the legislator provides an indicative list of actions that should fall within the scope of bad faith conduct, an indicative list of the "standard" of good faith conduct at the negotiation stage is given.

This includes the obligation to provide full and truthful information to a party, including the reporting of circumstances that, due to the nature of the contract, must be brought to the attention of the other party (e.g. in a sale, all encumbrances on the subject of the contract must be reported). In addition, persons are obliged to negotiate only if they intend to conclude a contract, not to terminate negotiations suddenly and unjustifiably, and to take into account the rights and legitimate interests of the other party to the negotiation.

The obligation under this obligation may also include a requirement not to disclose information obtained during the negotiation of the contract.

References

1. Yakovlev, V.F. (2010) O kodifikatsii grazhdanskogo zakonodatel'stva sovremennoy Rossii [On the codification of civil legislation in modern Russia]. In: Vitryanskiy, V.V. & Sukhanov, E.A. (eds) *Osnovnye problemy chastnogo prava* [Main problems of private law]. Moscow: Statut. pp. 380–394.
2. Russian Federation. (2015) *Postanovlenie Devyatogo arbitrazhnogo apellyatsionnogo suda ot 15.10. 2015 № 09AP-33403/2015-GK po delu № A40-208031/14* [Resolution No. 09AP-33403/2015-GK of the Ninth Arbitration Court of Appeal dated October 15, 2015, Case No. A40-208031 / 14]. [Online] Available from: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=MARB&n=926641#06233387700789418>
3. Khvoshchinskiy, A. (2000) V poiskakh dogovora o peregovorakh [In search of an agreement on negotiations]. *Biznes-advokat*. 1. [Online] Available from: <https://www.lawmix.ru/comm/7209>
4. The Supreme Court of the Russian Federation. (2016) *Raz'yasneniya Verkhovnogo Suda RF ob otvetstvennosti za narushenie obyazatel'stv* [Clarifications of the Supreme Court of the Russian Federation on liability for violation of obligations]. [Online] Available from: <https://wiselawyer.ru/poleznoe/91832-razyasneniya-verkhovnogo-suda-otvetstvennosti-narushenie-obyazatelstv>
5. Genkin, D.M. (1958) Pravo sobstvennosti kak absol'yutnoe sub"ektivnoe pravo [Property right as an absolute subjective right]. *Sovetskoe gosudarstvo i pravo*. 6. pp. 92–102.

6. Krasneninnikov, E.A. & Baygusheva, Yu.V. (2013) Obyazannosti pri vedenii pred-dogovornykh peregovorov [Liability in conducting pre-contractual negotiations]. *Vestnik VAS RF*. 6. pp. 82–93.
7. Gnitsevich, K.V. (2009) *Preddogovornaya otvetstvennost' v grazhdanskom prave* [Pre-contractual responsibility in civil law]. Law Cand. Diss. St. Petersburg.
8. Bogdanov, V.V. (2011) *Preddogovornye pravootnosheniya v rossiyskom grazhdanskom prave* [Pre-contractual legal relations in Russian civil law]. Abstract of Law Cand. Diss. Moscow.
9. Nersesov, N.O. (1878) *Predstavitel'stvo i tsennye bumagi v grazhdanskom prave* [Representation and securities in civil law]. Moscow: Moscow University. [Online] Available from: <https://base.garant.ru/3946654/>
10. Lavrov, D.G. (2001) *Denezhnye obyazatel'stva v rossiyskom grazhdanskom prave* [Monetary obligations in Russian civil law]. St. Petersburg: Yurid. tsentr Press.
11. Sukhanov, E.A. (2004) *Grazhdanskoe pravo* [Civil Law]. Vol. 2. Moscow: Walters Kluver.
12. Pokrovskiy, I.A. (1998) *Osnovnye problemy grazhdanskogo prava* [Main Problems of Civil Law]. Moscow: Statut.