

## ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### CIVIL-LAW REGULATION OF PRE-CONTRACTUAL CONTACTS IN BUSINESS

V. Senicheva

#### Annotation

The article deals with the concept, legal regulation and legal nature of pre-contractual relations in the civil legislation of the Russian Federation and defines their significance for the development of entrepreneurial activity. Particular attention is paid to issues arising in the doctrine and law practice regarding the procedure for negotiating, as well as responsibility for their unfair conduct.

**Keywords:** pre-contractual relations, negotiations, unfair negotiation, compensation of losses.v

*Сеничева Вера Николаевна*

*К.и.н., доцент,*

*Средне-Волжский институт (филиал)  
ВГУЮ, РПА Минюста России*

#### Аннотация

В статье рассмотрены понятия правовое регулирование и правовая природа преддоговорных отношений в гражданском законодательстве Российской Федерации, определено их значение для развития предпринимательской деятельности. Особое внимание уделено вопросам, возникающим в доктрине и правоприменительной практике относительно порядка ведения переговоров, а также ответственности за недобросовестное их ведение.

#### Ключевые слова:

Преддоговорные отношения, переговоры, недобросовестное ведение переговоров, возмещение убытков.

Реформа гражданского законодательства, во многом предопределенная осознанием необходимости правового обеспечения и содействия развитию предпринимательской деятельности, привела к внесению значительных изменений в положения Гражданского кодекса РФ (далее ГК РФ), посвященные договорному праву.

Данные изменения на доктринальном уровне осмысливались учеными-коммерциалистами на протяжении длительного времени, задолго до разработки и опубликования Концепции развития гражданского законодательства [2].

Например, Б.И. Пугинский, в учебнике "Коммерческое право России", анализируя особенности коммерческих договоров, обращал внимание на недостаточно подробное и разнообразное, по сравнению с зарубежными правовыми порядками, регулирование порядка заключения коммерческих договоров в ГК РФ. Также ученым отмечалась и необходимость совершенствования институтов порядка и способов заключения договоров, среди которых были названы и переговоры, предлагались направления, обеспечивающие предсказуемость действий сторон коммерческих отношений, стабильность, возникающих в ходе осуществления предпринимательской деятельности отношений, такие как рамочный и опционный договоры [6].

Специалистами отмечается, что преддоговорным отношениям в праве уделяется значительно меньше внимания, чем договорным или деликтным [5, с. 18]. При этом, в гражданском законодательстве, а также практике хозяйственного оборота присутствуют разнообразные преддоговорные отношения, предусматривающие права и обязанности сторон. К ним, например, можно отнести права и обязанности организатора торгов при заключении договора на торгах (право отказаться от проведения аукциона в любое время, но не позднее чем за три дня до наступления даты его проведения, а от проведения конкурса – не позднее чем за тридцать дней до проведения конкурса; обязанность возместить участникам понесенный ими реальный ущерб в случае, если организатор открытых торгов отказался от их проведения с нарушением указанных сроков (п. 4 ст. 448 ГК РФ).

Классический способ заключения договоров посредством акцепта, направленной стороне оферты, также предполагает наличие определенных преддоговорных отношений, предопределяющих возникновение у сторон совокупности прав и обязанностей. В соответствии со ст. 436 ГК РФ полученная адресатом оферта не может быть отозвана в течение срока, установленного для ее акцепта, если иное не оговорено в самой оферте либо не вытекает из существа предложения или обстановки, в которой оно было сделано.

В соответствии с п. 3 ст. 432 ГК, сторона, принявшая от другой стороны полное или частичное исполнение по договору либо иным образом подтвердившая действие договора, не вправе требовать признания этого договора незаключенным, если заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет противоречить принципу добросовестности (п. 3 ст. 1 ГК РФ).

В процессе совершенствования норм гражданского законодательства, направленного на урегулирование преддоговорной ответственности, Концепция развития гражданского законодательства предусмотрела, что в "целях предотвращения недобросовестного поведения на стадии переговоров о заключении договора в ГК РФ следует для отношений, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, предусмотреть специальные правила о так называемой преддоговорной ответственности, ориентируясь на соответствующие правила ряда иностранных правовых порядков [ 2, п. 3.7.2].

Результатом стало появление в 2015 году в ГК РФ статьи 434.1, определяющей основы правового регулирования заключения договоров в ходе проведения переговоров.

Недобросовестное ведение переговоров влечет за собой наступление гражданско-правовой ответственности, предусмотренной статьей 434.1 ГК РФ. Нормативные положения, предусмотренные данной статьей ГК РФ, были конкретизированы в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 г. № 7 (ред. от 07.02.2017) "О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств" [3].

В частности, положения данного Постановления определяют круг источников, регулирующих правила возмещения убытков, причиненных недобросовестным ведением переговоров, указывая, что к отношениям, связанным с причинением вреда недобросовестным поведением при проведении переговоров, применяются нормы главы 59 ГК РФ с исключениями, установленными статьей 434.1 ГК РФ, когда юридическое лицо либо гражданин возмещает вред, причиненный недобросовестным поведением его работника при проведении переговоров по правилам, предусмотренным статьей 1068 ГК РФ, или в случае, когда вред при проведении переговоров причинен несколькими контрагентами совместно и они несут солидарную ответственность перед потерпевшим в соответствии со ст. 1080 ГК РФ.

При рассмотрении дел о привлечении к ответственности за недобросовестное ведение переговоров, важное значение имеет распределение бремени доказывания. Предполагается, что каждая из сторон переговоров действует добросовестно и само по себе прекращение пере-

говоров без указания мотивов отказа не свидетельствует о недобросовестности соответствующей стороны. На истца возлагается 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 (п. 5 ст. 10, п. 1 ст. 421 и п. 1 ст. 434.1 ГК РФ). При этом правило, предусмотренное п. 2 ст. 1064 ГК РФ не применяется.

Также необходимо учитывать, что недобросовестность действий ответчика предполагается, в случае, во-первых, предоставления стороне неполной или недостоверной информации, в том числе умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны; во-вторых, в случае внезапного и неоправданного прекращения переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать.

Определяя способы защиты стороны от недобросовестного ведения переговоров, необходимо, прежде всего обратиться к ГК РФ, в соответствии с положениями которого (п. 3 ст. 434.1) сторона, которая ведет или прерывает переговоры о заключении договора недобросовестно, обязана возместить другой стороне причиненные этим убытки. В результате возмещения убытков, причиненных недобросовестным поведением при проведении переговоров, потерпевший должен быть поставлен в положение, в котором он находился бы если бы не вступал в переговоры с недобросовестным контрагентом. Например, ему могут быть возмещены расходы, понесенные в связи с ведением переговоров, расходы по приготовлению к заключению договора, а также убытки, понесенные в связи с утратой возможности заключить договор с третьим лицом (ст. 15, пункт 2 статьи 393, пункт 2 статьи 434.1, абз. первый пункта 1 статьи 1064 ГК РФ) [3].

Обращение к анализу положений судебной практики показывает, что в случае недобросовестного ведения переговоров, пострадавшая сторона может использовать и иные, кроме возмещения убытков, способы защиты. Так, в соответствии с п. 20 Постановления Пленума Верховного Суда РФ "О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств" [3], если стороне переговоров ее контрагентом представлена неполная или недостоверная информация либо контрагент умолчал об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны были быть доведены до ее сведения, и сторонами был заключен договор, эта сторона вправе потребовать признания сделки недействительной и возмещения вызванных такой недействительностью убытков (ст. 178 или 179 ГК РФ) либо использовать способы

защиты, специально предусмотренные для случаев нарушения отдельных видов обязательств, например, статьи 495, 732, 804, 944 ГК РФ.

В настоящее время принципы преддоговорной ответственности в виде возмещения убытков достаточно последовательно реализуются на практике, принимая решения о возмещении убытков, в том числе, в виде упущенной выгоды, арбитражные суды применяют и развивают подходы, определенные в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 г. № 7 [3].

Так, например, Арбитражный суд Московской области 04.04.2017 г. принял решение по делу № А41-90214/16, по иску ООО "Декорт" к ООО "Ашан" о взыскании убытков в виде упущенной выгоды – неполученных арендных платежей [4]. Данное решение было обжаловано и проверялось в апелляционной инстанции, Десятый арбитражный апелляционный суд, исследовав и оценив в совокупности представленные в материалы дела письменные доказательства, не нашел оснований для отмены решения суда первой инстанции.

Суть рассмотренного спора заключалась в том, что в течение полугода ответчик, как потенциальный арендатор и истец, как потенциальный арендодатель находились в процессе переговоров о заключении договора аренды склада. Ответчик, доведя переговоры до стадии заключения согласованных с истцом в окончательной редакции итоговых договоров аренды, передал их истцу и контролировал ход подписания договоров, а также процесс передачи подписанных истцом экземпляров. По получении подписанных со стороны истца договоров аренды с целью их подписания со своей стороны, ответчик прекратил деловой контакт с истцом. При этом, 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. При таких обстоятельствах суды первой и апелляционной инстанций пришли к выводу, что истцом был доказан факт внезапного и неоправданного прекращения ответчиком переговоров о заключении договора, при которых истец не мог разумно этого ожидать.

Также судами были сделаны выводы, о том, что истец представил доказательства наличия у него убытков в виде упущенной выгоды, обосновал с разумной степенью достоверности их размер и причинную связь между недобросовестными действиями истца при ведении переговоров и убытками.

Доказательствами, подтверждающими наличие убытков в виде упущенной выгоды у истца стали сведения о том, что если бы истец не вступал в переговоры с недобросовестным контрагентом–ответчиком, то получил бы доходы в сумме 15 665 814,80 руб. от сдачи в аренду помещений площадью 6 515,5 кв. м прежним арендаторам по ставке арендной платы равной 2 610 969,14 руб. в месяц за период с 31.03.16 г. по 01.10.16 г. Истцом были представлены доказательства предпринятых приготовлений для получения выгоды в виде подготовки склада под заявленные ответчиком технические требования, склад был освобожден для целей подготовки к его сдаче в аренду ответчику от прежних арендаторов, так как руководствовался серьезностью намерений ответчика в заключении договора аренды. Кроме того, арбитражные суды первой и апелляционной инстанции, рассматривая данное дело обратили внимание на распределение бремени доказывания по делам о возмещении убытков в связи с недобросовестным ведением переговоров: положение подп. 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ по смыслу которой истец должен доказать, что внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора ответчиком произошло при таких обстоятельствах, при которых истец не мог разумно этого ожидать. Такое поведение ответчика презюмируется недобросовестным, т.е. противоправным, нарушающим защищаемое законом особое состояние доверия добросовестного контрагента к благополучному завершению переговоров, образовавшееся от поведения другой стороны переговоров, позиционирующей себя в глазах своего контрагента, как имеющий твердые намерения вступить с ним в договорные отношения. Также судами было подчеркнуто, что мотивы недобросовестного срыва ответчиком переговоров правового значения не имеют.

Анализ материалов судебной практики также позволяет определить момент возникновения обязанности добросовестного ведения переговоров – с момента установления первого делового контакта с истцом, выражается в принципе "не навреди", а образованное от такой видимой добросовестности доверия истца, а также его усилия по достижению цели переговоров защищаются законом. При таких обстоятельствах, взыскиваемые упущенные доходы не являются предпринимательским риском истца, а являются убытками, находящимися в причинно-следственной связи с недобросовестным, противоречивым, и противоправным поведением ответчика [4].

Важной новеллой гражданского законодательства в сфере преддоговорных контактов являются и урегулированные п. 5 ст. 434.1 ГК РФ требования к соглашению о порядке проведения переговоров, в котором стороны могут предусмотреть более определенное и подробное регулирование организационных вопросов, касающихся порядка ведения переговоров. Положения названной статьи не определяют существенных условий соглаше-

ния, но примерное его содержание можно определить исходя из норм ГК РФ. Во-первых, стороны могут конкретизировать требования к добросовестному ведению переговоров, во-вторых, установить порядок распределения расходов на ведение переговоров и подобные права и обязанности, в-третьих, установить неустойку за нарушение предусмотренных в нем положений. При этом ничтожными будут являться условия, включенные сторонами в соглашение о порядке ведения переговоров, ограничивающие ответственность за недобросовестные действия сторон.

Как отмечают О.П. Казаченок, В.Р. Витвицкая, "диспозитивность требований к соглашению о порядке ведения переговоров указывает на индивидуальность такого со-

глашения, неприменение соглашения о порядке проведения переговоров в обязательном порядке, на неприменение типовых контрактов, поскольку последние исключают возможность выбора сторонами порядка, что приводит не только к ограничению ответственности за недобросовестное поведение при проведении переговоров, но и ее чрезмерному расширению" [1].

Таким образом, несмотря на "факультативность" стадии преддоговорных отношений, ее урегулирование в ГК РФ и реализация правовых норм об ответственности за недобросовестное ведение переговоров обеспечивают большую стабильность гражданских правоотношений и последовательное осуществление и обеспечение действия в них принципа добросовестности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Казаченок О.П., Витвицкая В.Р. Значение законодательного закрепления стадии преддоговорных переговоров в гражданском законодательстве: ретроспективный анализ // Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
2. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте Российской Федерации по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 07.10.2009) // Вестник ВАС РФ. 2009. № 11.
3. О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 г. № 7 (ред. от 07.02.2017) // Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс"
4. Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 19.09.2017 № 10АП-7521/2017 по делу № А41-90214/16 // Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
5. Преддоговорные отношения в российском гражданском праве: новеллы Гражданского кодекса Российской Федерации. М.: Издание Государственной Думы, 2015.
6. Пугинский Б.И. Коммерческое право России: учебник. М. : Зерцало, 2006. – 350 с.

© В.Н. Сеничева, ( vera\_taraskina@mail.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

