

DOI: 10.17803/1994-1471.2021.132.11.083-098

П. Д. Чистяков*

Выход из переговоров как основание преддоговорной ответственности в российском и зарубежном праве

Аннотация. В статье анализируются критерии недобросовестного прекращения переговоров как основания преддоговорной ответственности. Выделяется 3 состава недобросовестного прерывания переговоров: 1) вступление в переговоры без намерения заключить договор и их последующее прерывание; 2) произвольное прекращение переговоров при наличии у контрагента уверенности в заключении договора; 3) несвоевременное информирование контрагента о выходе из переговорного процесса. Затем анализируются критерии недобросовестного срыва переговоров: наличие у контрагента разумной уверенности в заключении договора и отсутствие уважительной причины разрыва деловых контактов. Данные критерии актуальны только для второго состава недобросовестного прекращения переговоров. Для привлечения к ответственности за вступление в переговоры без намерения заключить договор и за последующий выход из них устанавливать подобные критерии не требуется, а в случае несвоевременного информирования о разрыве деловых контактов необходимо установить только один критерий — наличие у контрагента разумной уверенности в заключении договора. По общему правилу участники преддоговорных отношений вправе вести параллельные переговоры с другими лицами. Данная возможность может быть ограничена посредством заключения соглашения об эксклюзивности. В то же время в некоторых случаях вступление в параллельные переговоры может быть квалифицировано в качестве недобросовестного поведения и без заключения подобного соглашения.

Ключевые слова: договор; преддоговорная ответственность; переговоры; прекращение переговоров; добросовестность; недобросовестное поведение; заключение договора; критерии недобросовестности; деловые контакты; убытки.

Для цитирования: Чистяков П. Д. Выход из переговоров как основание преддоговорной ответственности в российском и зарубежном праве // Актуальные проблемы российского права. — 2021. — Т. 16. — № 11. — С. 83–98. — DOI: 10.17803/1994-1471.2021.132.11.083-098.

Withdrawal from Negotiations as the Basis for Pre-Contractual Liability under Russian and Foreign Law

Pavel D. Chistyakov, Postgraduate Student, Graduate School of Law, Higher School of Economics
ul. Myasnitskaya, d. 20, Moscow, Russia, 101000
chistyakov-pavel@list.ru

Abstract. The paper analyzes the criteria for unfair termination of negotiations as a basis for pre-contractual liability. There are 3 components of unfair interruption of negotiations: 1) entry into negotiations without the intent to

© Чистяков П. Д., 2021

* Чистяков Павел Дмитриевич, аспирант аспирантской школы по праву Высшей школы экономики
Мясницкая ул., д. 20, г. Москва, Россия, 101000
chistyakov-pavel@list.ru

conclude an agreement and their subsequent interruption; 2) arbitrary termination of negotiations if the counterparty has confidence in the conclusion of the contract; 3) untimely notification of the counterparty about withdrawing from the negotiation process. The author analyzes the criteria for unfair breakdown of negotiations. They include the following: the counterparty has reasonable confidence in the conclusion of the contract and the absence of a valid reason for terminating business contacts. These criteria are relevant only for the second composition of the elements of unfair termination of negotiations. To be held liable for entering into negotiations without intending to conclude an agreement and for the subsequent withdrawal from them, it is not required to establish such criteria, and in case of untimely notification of the severance of business contacts, it is necessary to establish only one criterion, namely, the counterparty can reasonably believe in conclusion of the agreement. As a general rule, participants in pre-contractual relations have the right to conduct parallel negotiations with other persons. This possibility may be limited by entering into an exclusivity agreement. At the same time, in some cases, entering into parallel negotiations can be qualified as unfair behavior even without the conclusion of such an agreement.

Keywords: contract; pre-contractual liability; negotiation; termination of negotiations; conscientiousness; dishonest behavior; conclusion of an agreement; bad faith criteria; business contacts; losses.

Cite as: Chistyakov PD. Vыход из переговоров как основание преддоговорной ответственности в российском и зарубежном праве [Withdrawal from Negotiations as the Basis for Pre-Contractual Liability under Russian and Foreign Law]. *Aktual'nye problemy rossijskogo prava*. 2021;16(11):83-98. DOI: 10.17803/1994-1471.2021.132.11.083-098. (In Russ., abstract in Eng.).

Введение

Заключение договора часто сопровождается предварительным проведением переговоров. Лишь согласовав все условия будущего договора, стороны приступают к подписанию соглашения. Иногда переговоры продолжаются длительное время и сопровождаются значительными расходами. Однако стороны сознательно несут такие затраты, ведь они будут полностью компенсированы выгодой, полученной от исполнения договора. К сожалению, не всегда переговорный процесс заканчивается успешно. В любой момент контрагент может покинуть стол переговоров, в результате чего заключение договора будет сорвано. В подобной ситуации расходы, затраченные на согласование условий, мгновенно превращаются в убытки. Помимо этого, сторона несет еще и упущенную выгоду, если из-за участия в неуспешных переговорах она лишилась возможности получить дополнительные доходы. В таких случаях на помощь пострадавшему участнику преддоговорных контактов приходит преддоговорная ответственность: если контрагент, прекращая переговоры, действовал недобросовестно, то с него могут быть взысканы причиненные убытки.

Ответственность за недобросовестное прекращение переговоров получила признание во

многих европейских правовых порядках. Недавно такая возможность появилась и в российском праве: в 2015 г. была введена ст. 434.1 ГК РФ, посвященная переговорам о заключении договора. Любая законодательная новелла нуждается в тщательном теоретическом осмыслении. Преддоговорная ответственность не является исключением. Несмотря на то что с момента принятия ст. 434.1 ГК РФ прошло более пяти лет, правовой доктриной и судебной практикой до сих пор не выработаны полноценные критерии недобросовестного прерывания переговоров. Определение таких критериев составляет предмет настоящего исследования.

Недобросовестное прекращение переговоров

Прежде чем переходить к анализу признаков недобросовестного прекращения переговоров, следует определиться с тем, что вообще следует понимать под прекращением переговоров. Практическое многообразие возможных способов разрыва деловых контактов на преддоговорной стадии указывает на необходимость избрания наиболее широкого подхода к определению данного понятия. По нашему мнению, термин «прекращение переговоров» должен

охватывать все способы выхода из процесса по согласованию условий будущего договора: сторона прямо сообщает своему контрагенту о нежелании заключать договор, уклоняется от следующей встречи, провоцирует другую сторону отказаться от договора (затягивание переговоров, настаивание на невыгодных условиях) и т.д.¹ Избрание любого из указанных способов может повлечь за собой преддоговорную ответственность — разумеется, если переговоры были прекращены недобросовестно.

Теперь, разобравшись со значением термина «прекращение переговоров», мы можем приступить к анализу признаков недобросовестности. В соответствии с немецким правом лицо нарушает требования добросовестности в тех случаях, когда оно начинает переговоры без разумного шанса у другой стороны заключить сделку или вовсе без намерения заключить договор. Кроме того, при прекращении переговоров считается, что сторона действовала недобросовестно, если с учетом всех обстоятельств она заставила контрагента поверить в то, что договор будет заключен, но при этом без надлежащей причины или из-за скрытых мотивов отказывается от его заключения².

Наиболее ярким примером недобросовестного поведения является вступление в переговоры без намерения заключить договор, например для того чтобы сорвать сделку с третьим лицом³. В данном случае лицо с самого начала знает, что не будет заключать договор с другой стороной, однако вводит своего контрагента в заблуждение, создавая видимость своей заинтересованности в установлении договорных отношений. Несомненно, что такое поведение грубо нарушает интересы другой стороны и влечет за собой преддоговорную ответственность.

Однако как быть в ситуации, когда изначально у контрагента было намерение заключить договор, но затем он его утратил? Может ли подобное поведение быть квалифицировано в качестве недобросовестного?

Рассматривая категорию «добросовестность», И. Б. Новицкий писал, что «в одних случаях добрая совесть выступает в объективном значении, как известное внешнее мерило, которое принимается во внимание законом, судом... и которое рекомендуется членам гражданского оборота в их взаимных сношениях друг с другом... В других случаях принимается во внимание добрая совесть в субъективном смысле, как определенное сознание того или иного лица, как неведение некоторых обстоятельств, с наличностью которого закон считает возможным связать те или иные юридические последствия»⁴.

Распространяя взгляды И. Б. Новицкого на преддоговорную стадию, мы можем прийти к выводу, что, исходя из субъективного понимания добросовестности, недобросовестными являются только случаи прекращения переговоров при изначальном отсутствии намерения заключить договор. Напротив, объективное истолкование доброй совести приводит нас к убеждению, что преддоговорная ответственность может иметь место и в тех случаях, когда у стороны изначально было намерение заключить договор, но затем оно было утрачено. Думается, при привлечении к ответственности за прекращение переговоров следует придерживаться объективного понимания добросовестности. Именно оно используется многими европейскими правовыми порядками при разрешении споров о взыскании преддоговорных убытков⁵.

¹ Гнищевич К. В. Преддоговорная ответственность в гражданском праве: culpa in contrahendo : дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2009. С. 80.

² Precontractual Liability in European Private Law / Ed. by J. Cartwright, M. Hesselink. Cambridge, 2009. P. 35.

³ Precontractual Liability in European Private Law. P. 21–63.

⁴ Новицкий И. Б. Принцип доброй совести в проекте обязательственного права // Вестник гражданского права. 2006. № 1.

⁵ Kessler F., Fine E. Culpa in Contrahendo, Bargaining in Good Faith, and Freedom of Contract: A Comparative Study // Harvard Law Review. 1964. Vol. 77. P. 406 ; Nedzel N. E. A Comparative Study of Good Faith, Fair Dealing, and Precontractual Liability // Tulane European and Civil Law Forum. 1997. Vol. 12. № 97. P. 116.

В пункте 1 постановления от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»⁶ Пленум Верховного Суда разъяснил, что, оценивая действия сторон как добросовестные или недобросовестные, следует исходить из поведения, ожидаемого от любого участника гражданского оборота, учитывающего права и законные интересы другой стороны, а также содействующего ей. Использование Верховным Судом выражения «поведение, ожидаемое от любого участника гражданского оборота» (т.е. как «внешнее мерило»), указывает на то, что он также придерживается объективного понимания добросовестности.

Объективное истолкование доброй совести позволяет выделить еще один состав недобросовестного прекращения переговоров — произвольное прерывание переговорного процесса при наличии у другой стороны уверенности в заключении договора⁷. Как отмечает Б. Фоварк-Коссон, в прошлом при привлечении к преддоговорной ответственности французские суды исходили из намерения стороны причинить вред контрагенту. Теперь же в качестве основания такой ответственности рассматривается также грубый или преднамеренный характер прекращения переговоров без какой-либо уважительной причины⁸.

Таким образом, существует два состава недобросовестного прекращения переговоров:

- 1) вступление в переговоры без намерения заключить договор и их последующее прерывание;
- 2) произвольное прекращение переговоров при наличии у контрагента уверенности в заключении договора.

Однако можно выделить еще один состав недобросовестного поведения, связанного с

прерыванием переговоров: несвоевременное сообщение другой стороне о выходе из переговорного процесса. Даже если сами переговоры были прекращены по уважительной причине, несвоевременное уведомление контрагента о своем решении является недобросовестным поведением, в результате которого другая сторона могла понести дополнительные убытки. В отличие от первого состава, прекращение переговоров является добросовестным, недобросовестным является лишь несвоевременное информирование контрагента. Поэтому в объеме преддоговорной ответственности возмещению подлежат не все убытки, которые понесла сторона с момента начала переговоров, а только те, которые она понесла с момента утраты контрагентом намерения заключить договор, и которые она не понесла бы, если бы она своевременно узнала об этом⁹.

В российском праве первые два состава недобросовестного прекращения переговоров охватываются диспозицией пп. 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ. Ответственность за несвоевременное сообщение другой стороне о выходе из переговорного процесса предусмотрена п. 2 ст. 434.1 ГК РФ, в котором сказано про недопустимость продолжения переговоров при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной¹⁰.

Критерии недобросовестного прекращения переговоров

Для привлечения к преддоговорной ответственности необходимо установить наличие двух критериев недобросовестного прекращения переговоров: разумная уверенность пострадавшей стороны в заключении договора, которая

⁶ Бюллетень Верховного Суда РФ. 2015. № 8.

⁷ Nedzel N. E. Op. cit. P. 139.

⁸ Фоварк-Коссон Б. Переговоры о заключении и пересмотре договора: французская перспектива // Вестник ВАС РФ. 2013. № 2. С. 46.

⁹ Precontractual Liability in European Private Law. P. 193–194.

¹⁰ Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 1) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 31.07.2020) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

¹¹ Precontractual Liability in European Private Law. P. 35, 45, 54, 163.

должна быть предвидима для лица, прервавшего переговоры, и отсутствие уважительных причин выхода из переговорного процесса¹¹.

Разумная уверенность в заключении договора возникает в следующих случаях:

1. *Значительное продвижение в переговорах.* Голландская судебная практика выделяет три стадии переговорного процесса:

- на первой стадии обе стороны полностью свободны в прекращении переговоров;
- на второй стадии стороны по-прежнему свободны в прекращении переговоров, однако лицо, которое выходит из них, должно возместить контрагенту понесенные расходы;
- третья стадия начинается с того момента, когда другая сторона может обоснованно ожидать, что договор будет заключен. На ней участники преддоговорных контактов больше не вправе свободно прекратить переговоры. Прекращение переговоров на данной стадии само по себе противоречит требованиям добросовестности¹².

Пункт 3 ст. 6 Кодекса европейского договорного права в качестве условия наступления ответственности за недобросовестное прерывание переговоров называет согласование сторонами всех существенных условий будущего договора¹³. Аналогичным образом, по мнению некоторых отечественных авторов, внезапное и неоправданное прекращение переговоров как основание преддоговорной ответственности может иметь место только после согласования всех существенных условий договора. При этом отмечается, что согласование не должно быть формализовано в требуемой законом форме, поскольку в этом случае договор будет считаться заключенным¹⁴.

Подобный подход ставит знак равенства между значительным продвижением в переговорном процессе (в смысле приближения к заключению договора) и согласованием всех

существенных условий будущего договора, что вряд ли можно признать корректным. Действительно, согласование всех существенных условий договора является свидетельством приближения момента его заключения, однако значительное продвижение в переговорах не сводится только к этому случаю. Стороны могут согласовать только часть условий, к примеру, заключая договор купли-продажи, стороны согласовывают все условия будущего договора, кроме цены, решение по которой они примут позднее. Тем не менее и в таком случае у контрагента может сформироваться разумная уверенность в заключении договора.

Поэтому, на наш взгляд, более обоснованным является подход, описанный в официальном комментарии к Принципам УНИДРУА. Он не связывает наступление момента, с которого возможно привлечение к преддоговорной ответственности, с согласованием всех существенных условий будущего договора. Вместо этого предлагаются критерии, по которым можно определить его наступление. К ним относятся, во-первых, то, в какой степени пострадавшая сторона имела основания полагаться на положительный исход переговоров и, во-вторых, число вопросов, связанных с будущим договором, по которым стороны достигли соглашения¹⁵.

2. *Заверение в неизбежности заключения договора.* Сторона может заверить своего контрагента в том, что договор будет заключен, на различных стадиях переговорного процесса, в том числе в самом начале переговоров. Наличие подобных гарантий способствует формированию у контрагента уверенности в заключении договора. Более того, предоставление таких заверений в определенных случаях может повлиять и на выбор контрагента, с которым будут вестись переговоры. Несмотря на это, последствия нарушения заверений, данных на ранних стадиях переговорного процесса, не яв-

¹² Precontractual Liability in European Private Law. P. 47–48.

¹³ European Contract Code // URL: <http://www.eurcontrats.eu/site2/docs/EuropeanContr.pdf> (дата обращения: 12.10.2020).

¹⁴ Дегтярев С. Л., Боярский Д. А. Недобросовестное прекращение переговоров как основание гражданско-правовой ответственности // Арбитражный и гражданский процесс. 2016. № 8.

¹⁵ UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. 2016. P. 62.

ляются идентичными в различных право порядках. Например, согласно немецкому праву если стороны не достигли соглашения по основным условиям будущего договора, то заверение в неизбежности его заключения является простым подтверждением желания заключить договор. Его нарушение не является основанием ответственности. В то же время во Франции даже если стороны не пришли к соглашению по всем существенным условиям договора, контрагент может обоснованно полагаться на такое заверение и его нарушение влечет за собой договорную ответственность¹⁶.

Думается, гарантии, данные на ранних стадиях переговорного процесса, не могут сформировать разумную уверенность в заключении договора. Право не должно поощрять неосмотрительность. Разумный контрагент, получивший такие заверения, не должен слепо полагаться на них. Однако, когда они были предоставлены на поздней стадии переговоров, появляются основания для того, чтобы им доверять.

3. *Одобрение действий по подготовке к исполнению или исполнению будущего договора*¹⁷. Еще на переговорном этапе стороны могут договориться о том, что одна из них приступит к подготовке к исполнению либо исполнению еще незаключенного договора. Следует отдельно разобрать случаи подготовки и исполнения договора на стадии его заключения.

Исполнение некоторых договоров требует более длительной подготовки, которая начинается еще на преддоговорной стадии. Как правило, данные действия совершаются на собственный страх и риск, а значит, само по себе начало подготовки не может быть связано с уверенностью в заключении договора. С другой стороны, если подготовка к исполнению была согласована с контрагентом, то у лица есть основания полагать, что договор будет заключен. Однако как быть в ситуации, когда сторона знает о подготовительных действиях своего контрагента, но не сообщает ему об их преждевремен-

ности: считать ли такое поведение молчаливым одобрением действий другой стороны, формирующим уверенность в заключении договора? Полагаем, если контрагент не согласовывает действия по подготовке с другой стороной, то он берет на себя все риски возможного незаключения договора. Сторона не обязана знать договорную политику своего контрагента: возможно, всегда, вступая в преддоговорные отношения, он начинает готовиться к исполнению заранее. В подобной ситуации нет смысла требовать заботы об интересах контрагента, когда он сам может позаботиться о них.

Другой вопрос — начало исполнения еще незаключенного договора на преддоговорной стадии. Разумеется, как и в случае с подготовкой к исполнению, согласование данных действий с другой стороной формирует уверенность в заключении договора. Однако, по нашему мнению, в отличие от предыдущего случая, уверенность в заключении договора может сформироваться и при молчаливом одобрении действий по исполнению договора. Если в ситуации несогласованной подготовки к исполнению договора контрагент может сослаться на незнание договорной политики другой стороны, то едва ли возможно представить такую договорную политику, при которой сторона приступает к исполнению еще незаключенного договора. У лица должны возникнуть разумные сомнения в обоснованности поведения контрагента, и он должен сообщить ему о преждевременности исполнения.

Другим критерием недобросовестного прекращения переговоров является отсутствие уважительной причины разрыва деловых контактов. С известной долей условности все причины прерывания переговоров можно разделить на 2 вида: экономические и личные¹⁸.

Экономические причины представляют собой обстоятельства преимущественно экономического характера, которые делают невыгодным заключение договора (экономический кризис,

¹⁶ Precontractual Liability in European Private Law. P. 202, 204.

¹⁷ Precontractual Liability in European Private Law. P. 117–139.

¹⁸ Гиршбандт А. С. Проблема преддоговорной ответственности в новейшей цивилистике // Право. Еже-недельная юридическая газета. 1912. № 43. С. 2292.

изменение цен на рынке, ухудшение финансовой ситуации в компании и т.д.).

Личные причины прекращения переговоров связаны с деловыми качествами другой стороны (использование недобросовестных методов ведения бизнеса, плохая репутация и т.д.). Иногда, вступая в переговоры, сторона проводит предварительную проверку контрагента. Если он ее не устраивает, она может беспрепятственно выйти из переговоров, не опасаясь быть привлеченной к преддоговорной ответственности, ведь свобода выбора контрагента является одним из проявлений договорной свободы. Зачастую оценка контрагента проводится до начала либо на ранних стадиях переговорного процесса. Однако в ходе продолжения переговоров могут выясниться новые обстоятельства, влияющие на характеристику контрагента, которые вначале отсутствовали либо были неизвестны стороне. Может ли лицо в случае их обнаружения выйти из переговоров?

Один из основоположников теории преддоговорной ответственности, итальянский цивилист Г. Фаджелла, считал, что, вступая в преддоговорные контакты с другой стороной, лицо заранее взвешивает нравственные и умственные качества контрагента, а значит, не может впоследствии выйти из переговоров, если эти качества его не устраивают¹⁹. С ним не соглашался А. С. Гиршбандт, который отмечал, что сторона не может взвесить все качества контрагента на момент вступления в переговоры, поэтому в случае обнаружения таких обстоятельств вправе беспрепятственно отказаться от заключения договора²⁰.

Аргументация А. С. Гиршбандта представляется более убедительной. Во-первых, сторона не обязана проводить детальную проверку личности контрагента. Далеко не у всех участников оборота есть такая возможность. Если даже на более поздней стадии переговоров вскрывается обстоятельство, ставящее под сомнение деловые качества контрагента, сторона должна иметь возможность прекратить переговоры без привлечения к ответственности. Во-вторых,

даже в случае возможности провести проверку, невозможно выяснить все качества контрагента. Тем более невозможно выявить те обстоятельства, которые отсутствовали на момент вступления в переговоры. К примеру, компания, которая дорожит своей репутацией, избегает деловых контактов с лицами, чья репутация оставляет желать лучшего. Если на момент начала переговоров у ее контрагента была нормальная репутация, а по ходу их проведения она ухудшилась, то неужели компания должна продолжать переговоры, игнорируя собственные интересы? Мы считаем, что из принципа свободы договора следует возможность отказаться от заключения договора с таким контрагентом и данные действия не являются недобросовестными.

Обнаружение подобных обстоятельств экономического или личного характера служит достаточным основанием для выхода из переговоров. В случае их отсутствия прерывание переговоров будет произвольным, а значит, при наличии другого критерия — разумной уверенности в заключении договора у контрагента, участник переговоров может быть привлечен к преддоговорной ответственности.

Все причины прекращения переговоров также могут быть подразделены на те, которые были известны с самого начала переговоров либо стали известны в ходе переговорного процесса, но не были своевременно сообщены другой стороне, и те, о наличии которых сторона не знала до момента прекращения переговоров.

Причины первой группы не могут рассматриваться в качестве надлежащего основания прекращения переговоров, ведь если стороне было известно, что договор не будет заключен, то она не должна была вступать в переговоры или продолжать их. Равным образом, неуважительными причинами являются те, о наличии которых знало бы лицо, прекратившее переговоры, если бы оно проявило должную заботу и осмотрительность. Примером халатного отношения участника переговоров к выявлению возможных препятствий для заключения договора служит дело, рассмотренное Федеральным судом

¹⁹ Гиршбандт А. С. Указ. соч. С. 2289.

²⁰ Гиршбандт А. С. Указ. соч. С. 2292–2293.

Швейцарии. Так, Федеральный суд Швейцарии привлек банк к преддоговорной ответственности за то, что, ведя длительные переговоры по поводу предоставления финансирования, его местное отделение не проверило, необходимо ли одобрение сделки со стороны головного офиса. В отсутствие такого одобрения договор не был заключен. Если бы менеджеры банка проявили должную осмотрительность, то они бы знали о необходимости получения такого одобрения и должны были проинформировать об этом другую сторону. Тем самым банк нарушил обязанность по раскрытию информации об обстоятельствах, которые другая сторона не может самостоятельно распознать, однако знание о них может повлиять на решение заключить договор²¹.

Думается, позицию швейцарского суда можно распространить на все случаи, когда на совершение сделки требуется получение согласия органа юридического лица или третьего лица, конечно при условии, что контрагент не может самостоятельно распознать необходимость его получения. Вступление в переговоры без проверки необходимости получения соответствующего одобрения и неинформирование об этом своего контрагента является неосмотрительным поведением. Если же стороной была сделана оговорка о необходимости получения такого согласия, без гарантии, что оно будет получено, то продолжение переговоров контрагентом означает принятие им рисков возможного срыва переговоров в будущем по причине неполучения одобрения договора. Поведение лица, прекратившего переговоры, в данном случае не может быть квалифицировано в качестве недобросовестного²².

Однако следует учитывать, что сторона может не знать достоверно о наличии причин прекращения переговоров, но предполагать, что они появятся в скором времени. К примеру, у нее могут быть опасения, что ухудшение финансового состояния компании приведет к тому, что

она не сможет исполнить договор. По нашему мнению, если контрагент не может самостоятельно выяснить данные обстоятельства, то сторона должна сообщить ему о возможности их наступления. Если, получив такую информацию, контрагент согласился продолжить переговоры, то последующий выход из них по указанным причинам уже не будет недобросовестным.

В тех случаях, когда сторона, вступая в переговоры о заключении договора или продолжая их, не знала о наличии причин прекращения переговоров и, узнав о них, сразу прервала переговорный процесс, выход из переговоров считается обоснованным.

Следует, однако, отметить, что если лицо знало о наличии причин прекращения переговоров, то привлечение к преддоговорной ответственности будет осуществляться на основании первого или третьего состава недобросовестного поведения: вступление в переговоры без намерения заключить договор либо несвоевременное информирование другой стороны о прекращении переговорных процедур.

Наконец, все причины выхода из переговорного процесса можно разделить на зависящие от воли участника переговоров, и те, которые не зависят от него. Для того чтобы определить, являются ли они обоснованными, необходимо также ответить на следующий вопрос: когда об их наличии стало известно контрагенту. Например, строительная компания в ходе переговоров о заключении договора подряда принимает решение о смене вида деятельности, вследствие чего она больше не будет выполнять строительные работы. Подобная причина прекращения переговоров является уважительной, хотя и зависела от воли участника переговоров, однако только если такое решение не планировалось заранее. Если же фирма еще до начала переговоров готовилась к изменению своего профиля деятельности, то прекращение переговоров нельзя признать обоснованным. В том случае, когда компания только предполагала

²¹ Precontractual Liability in European Private Law. P. 111–112 ; *Bucher E.* Schweizerisches Obligationenrecht : Allg. Teil ohne Deliktsrecht. 2., neubearb. u. erw. Aufl. Zürich, 1988. S. 284.

²² *Мутай И. М.* Преддоговорная ответственность в законодательстве Нидерландов и ГК РФ // Закон. 2012. № 1.

возможную смену профиля, считаем, должен применяться тот же подход, что и для предыдущей классификации, — она должна проинформировать об этом своего контрагента.

Причиной прекращения переговоров, зависящей от воли участника, является также получение более выгодного предложения от другого лица. Его поступление, как правило, рассматривается в качестве надлежащей причины выхода из переговоров. Но всегда ли такая причина будет уважительной? Так, мы можем представить следующую ситуацию: после длительных переговоров стороны, наконец, выходят на подписание договора, однако контрагент получает более выгодное предложение и срывает сделку. Является ли в таком случае поступление более выгодного предложения надлежащей причиной прекращения переговорного процесса? В греческой судебной практике встречается позиция, что если стороны достигли финальной стадии переговоров и при этом контрагент заверяет другую сторону в заключении договора, то поступление более выгодного предложения не является уважительной причиной разрыва деловых контактов²³.

Думается, следует согласиться с подобным подходом. Несмотря на экономическую оправданность такого поведения, оно грубо нарушает интересы стороны, разумно ожидающей заключения договора. Однако является ли заверение в заключении договора обязательным для привлечения к ответственности за прекращение переговоров? Полагаем, что да, т.к. именно его получение формирует у контрагента окончательную уверенность в заключении договора. При его отсутствии у разумного участника переговоров должны сохраняться сомнения по поводу заключения договора. Между тем данные сомнения полностью разрушаются предоставлением подобного заверения. Сторона, гарантирующая заключение договора на финальной стадии переговоров, должна понимать, что подобным образом она лишает себя пространства для

маневров. Она не может давать голословные гарантии и должна нести ответственность за их невыполнение. Соответственно, поступление более выгодного предложения на финальной стадии переговоров при наличии гарантии заключения договора не может рассматриваться в качестве надлежащей причины прекращения переговорного процесса. Согласование же всех существенных условий договора без предоставления таких заверений само по себе не препятствует принятию более выгодного предложения от третьего лица.

Контрагент может уведомить другую сторону о возможности прекращения переговоров при поступлении более выгодного предложения, но это не является обязательным, т.к. он может просто не давать гарантии по поводу заключения договора. В литературе также рекомендуется при поступлении более выгодного предложения сначала предложить заключить договор на новых условиях текущему контрагенту, и только в случае его отказа выходить из переговоров²⁴. Однако это тоже не является обязательным. Если контрагент откажется заключать договор на таких условиях при наличии заверений, сторона, прервавшая переговоры, все равно может быть привлечена к преддоговорной ответственности. Но если контрагент согласится на новые условия, то последующее прекращение переговоров является произвольным, т.к. оно не будет подкреплено экономическими основаниями²⁵.

На наш взгляд, указанные в настоящем разделе критерии актуальны только для второго состава недобросовестного прекращения переговоров (произвольное прерывание переговорного процесса при наличии у контрагента уверенности в заключении договора). В случае, когда у стороны изначально отсутствовало намерение заключить договор, ответственность должна наступать независимо от их наличия. Например, если лицо вступает в переговоры для того, чтобы сорвать заключение договора своего контрагента с третьим лицом, то не имеет значе-

²³ Precontractual Liability in European Private Law. P. 174.

²⁴ Комарицкий В. С. Реализация принципа свободы договора в регулировании преддоговорной ответственности // Юрист. 2015. № 5.

²⁵ Гиршбандт А. С. Указ. соч. С. 2288.

ния, на какой стадии были прекращены переговоры: такие действия в любом случае являются недобросовестными и порождают обязанность возмещения преддоговорных убытков. Первый критерий (разумная уверенность в заключении договора), по нашему мнению, также должен применяться при возложении ответственности за несвоевременное информирование другой стороны о выходе из переговорного процесса. В противном случае отсутствие уведомления о прекращении переговоров на ранних стадиях согласования условий договора порождало бы обязанность по возмещению преддоговорных убытков.

По российскому праву недобросовестное прекращение переговоров также является основанием преддоговорной ответственности. При этом отечественным законодателем вводится презумпция недобросовестности внезапного и неоправданного прекращения переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать (пп. 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ²⁶, п. 19 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств»²⁷). Может показаться, что российский законодатель вместо двух выделяет три критерия недобросовестного прекращения переговоров:

- 1) внезапность;
- 2) неоправданность;
- 3) наличие обстоятельств, при которых контрагент не мог разумно ожидать прекращения переговоров.

Неоправданность соответствует такому критерию, как отсутствие разумных причин прекращения переговоров. Наличие обстоятельств, при которых контрагент не мог разумно ожидать прекращения переговоров, равнозначно уверенности в заключении договора. Однако что

означает внезапность? Как было указано выше, в зарубежном праве не называется такой критерий прекращения переговоров. В научной литературе отмечается, что под внезапностью следует понимать отсутствие своевременного предупреждения о прекращении переговоров, направленного в разумный срок до разрыва деловых контактов²⁸. Но ведь это же не означает, что ответственность за прекращение переговоров наступает только тогда, когда они были прерваны внезапно?

По нашему мнению, российский законодатель допустил смешение презумпции недобросовестного прекращения переговоров и недобросовестного прерывания переговоров как основания преддоговорной ответственности. Поэтому в пп. 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ вместе с классическими критериями недобросовестного прекращения переговоров называется еще и внезапность. Между тем если переговоры были прерваны при наличии двух условий (используя формулировки ГК РФ, неоправданность и наличие обстоятельств, при которых контрагент не мог разумно ожидать прекращения переговоров), то выход из переговоров не презюмируется недобросовестным, а уже является таковым. Напротив, для применения презумпции недобросовестности необходимо установить наличие только фактора внезапности, а далее, если другая сторона не сможет подтвердить отсутствие разумной уверенности и наличие уважительной причины, прекращение переговоров будет признано недобросовестным.

Привлечение к преддоговорной ответственности за вступление в переговоры без намерения заключить договор и их последующее прерывание, по нашему мнению, должно осуществляться не на основании п. 2 ст. 434.1 ГК РФ, а на основании пп. 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ, т.к. ущерб причиняется другой стороне не в результате начала переговорного процесса без стремления к установлению договорных отношений,

²⁶ Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 1) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 31.07.2020) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301

²⁷ Бюллетень Верховного Суда РФ. 2016. № 3.

²⁸ Малеина М. Н. Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // Журнал российского права. 2016. № 10. С. 42.

а вследствие его последующего прекращения. Однако, как было указано выше, для данного состава не требуется устанавливать неоправданность и наличие обстоятельств, при которых контрагент не мог разумно ожидать прекращения переговоров, т.к. ответственность наступает и без этих критериев.

Поскольку статья 434.1 ГК РФ была введена в российское законодательство только в 2015 г., отечественная судебная практика привлечения к ответственности за недобросовестное прекращение переговоров еще только начинает формироваться. Тем не менее у российских судов уже имеется положительный опыт привлечения к ответственности за произвольное прекращение переговоров на поздней стадии²⁹.

В настоящее время на роль практикообразующего судебного акта по вопросу преддоговорной ответственности претендует определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 29.01.2020 № 305-ЭС19-19395 по делу № А40-98757/2018³⁰. Фабула дела такова: индивидуальный предприниматель (истец) вел переговоры с ООО «Юниверсал-Аква», ООО «Юниверс-Аква» и участниками этих обществ, предметом которых была возможная продажа этими обществами истцу фитнес-клуба. Будучи уверенным в покупке фитнес-клуба, предприниматель начал подготовку к регистрации юридических лиц для ведения бизнеса. Между тем впоследствии продавцы прекратили переговоры о заключении договора. Отказ от ведения переговоров был мотивирован тем, что продавцы параллельно вели переговоры с другим покупателем, чье предложение в итоге показалось им более выгодным. Суды отказали индивидуальному предпринимателю во взыскании преддоговорных убытков. Отменяя судебные акты нижестоящих судов и отправляя дело на новое рассмотрение, Верховный Суд указал,

что недобросовестным признается поведение, когда лицо вступает или продолжает переговоры, хотя оно знает или должно знать, что уже не будет заключать договор с этим контрагентом. При разрешении таких споров суд ориентировал на выяснение следующих обстоятельств: имело ли изначально лицо, прекратившее переговоры, намерение заключить договор, и утратило ли оно его впоследствии, не сообщая об этом другой стороне и создавая видимость намерения заключить договор. Как видно из содержания определения, Верховный Суд в большей степени сконцентрировался на анализе только двух составов недобросовестного ведения переговоров: вступление в переговоры и их продолжение без намерения заключить договор. Однако при этом суд также упоминает и другой состав — произвольное прекращение переговоров при наличии у другой стороны уверенности в заключении договора, в результате чего создается впечатление, что он не проводит четких различий между ними.

Далее Верховный Суд обращает внимание на наличие у недобросовестного участника переговоров обязанности по возмещению преддоговорных убытков, в частности в случае несвоевременного сообщения контрагенту об обстоятельствах, препятствующих заключению договора, в том числе о намерении заключить договор с другим лицом. Не до конца понятно, что следует понимать под «несвоевременным сообщением об обстоятельствах, препятствующих заключению договора»: касается ли это только тех фактов, о наличии которых было известно лицу, прервавшему переговоры, либо также тех, которые он должен был обнаружить при должной степени заботы и осмотрительности?

Судебная коллегия отметила, что сам по себе факт выхода из переговоров на поздней стадии

²⁹ См.: постановление Арбитражного суда Уральского округа от 19.11.2019 № Ф09-8118/19 по делу № А60-3964/2019 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс»; постановление Арбитражного суда Московского округа от 29.11.2017 № Ф05-16349/2017 по делу № А41-90214/2016 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс»; постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 30.10.2018 по делу № А41-40883/18 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

³⁰ Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 29.01.2020 № 305-ЭС19-19395 по делу № А40-98757/2018 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

без объяснения причин не свидетельствует о недобросовестности действий стороны. Не является необходимым условием ответственности также согласование всех условий будущего договора. Таким образом, Верховный Суд не связывает наступление преддоговорной ответственности только с прекращением переговоров на поздней стадии.

На наш взгляд, это правильная позиция: данные обстоятельства могут лишь свидетельствовать о формировании уверенности в заключении договора, но без наличия второго условия — отсутствия уважительной причины прерывания переговоров, ответственность все равно не наступит. Сторона не обязана объяснять причины прекращения переговоров, но если они были неуважительными, то впоследствии она может быть привлечена к преддоговорной ответственности. Но следует оговориться: если Верховный Суд разбирает только два случая недобросовестного прекращения переговоров (вступление и продолжение переговоров без намерения заключить договор), то критерий отсутствия надлежащей причины прерывания переговоров не применяется, а наличие разумной уверенности в заключении договора имеет значение только при привлечении к ответственности за неинформирование контрагента об утрате намерения заключить договор.

Арбитражный суд города Москвы при новом рассмотрении дела повторно отказал в удовлетворении иска, мотивировав это, в том числе тем, что ответчики не смогли договориться с истцом о цене договора, переговоры были прекращены по причине получения предложения от третьего лица, о чем истец был своевременно извещен (на момент написания статьи спор рассматривался в суде апелляционной инстанции)³¹.

Специальные нормы об ответственности за недобросовестное ведение переговоров содержатся в ст. 507 ГК РФ. В ней предусмотрен следующий алгоритм урегулирования разногласий при заключении договора поставки:

- 1) сторона 1 предлагает стороне 2 заключить договор поставки;
- 2) сторона 2 отвечает предложением согласовать условия такого договора;
- 3) сторона 1 в течение 30 дней с момента получения предложения должна принять меры по согласованию условий договора поставки либо уведомить сторону 2 об отказе от заключения договора. В случае нарушения такой обязанности сторона 1 возмещает стороне 2 убытки³².

Сравнивая между собой состав недобросовестного поведения, предусмотренный подпунктом 2 п. 2 ст. 434.1 и статьей 507 ГК РФ, следует отметить, что статья 507 ГК РФ возлагает преддоговорную ответственность не за недобросовестное прекращение переговоров, а за нарушение обязанностей по информированию своего контрагента. Из содержания п. 2 ст. 507 ГК РФ следует, что никакой ответственности не возникает, если сторона своевременно информирует своего контрагента об отсутствии желания заключить договор. Это означает, что в ст. 507 ГК РФ закрепляется такой состав недобросовестного поведения, как продолжение переговоров без намерения заключить договор. Поэтому нормы ст. 507 ГК РФ следует рассматривать как специальные по отношению не к пп. 2 п. 2 ст. 434.1, а к п. 2 ст. 434.1 ГК РФ (продолжение переговоров без намерения заключить договор). Разумеется, наличие ст. 507 ГК РФ не препятствует привлечению к ответственности за прекращение переговоров по пп. 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ. Однако следует исключить случаи одновременной ответственности по пп. 2 п. 2 ст. 434.1 и ст. 507 ГК РФ. Приоритет в подобной ситуации следует отдать пп. 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ.

Параллельное ведение переговоров

Нельзя оставить без внимания проблему параллельного ведения переговоров. Свобода дого-

³¹ Решение Арбитражного суда города Москвы от 24.08.2020 по делу № А40-98757/2018 // URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/1aa498e1-68b5-407e-a1a9-bc06f3fc0c19> (дата обращения: 23.10.2020).

³² Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 2) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (в ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020) // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

вора также означает, что договаривающиеся стороны вправе вести одновременные переговоры с несколькими лицами³³. В то же время такая возможность может быть ограничена путем заключения соглашения о порядке ведения переговоров с запретом параллельного участия в переговорах (соглашение об эксклюзивности). В таком соглашении стороны могут предусмотреть ответственность за сам факт вступления в параллельные переговоры либо за прерывание переговоров под предлогом согласования более выгодных условий с другим контрагентом. В первом случае вступление в параллельные переговоры будет самостоятельным основанием преддоговорной ответственности, во втором — основанием ответственности является прекращение переговоров, а наличие соглашения об эксклюзивности исключает необходимость устанавливать такие критерии недобросовестного прерывания переговоров, как разумная уверенность и отсутствие уважительной причины.

Факт вступления в параллельные переговоры также может повлиять на привлечение к преддоговорной ответственности в следующих случаях:

1. Договорная политика контрагента. Существуют договоры, заключение и исполнение которых требует более тщательной подготовки, например договор строительного подряда. Чтобы подготовиться к исполнению данного договора, подрядчику иногда требуется дополнительное время на закупку строительных материалов, поиск субподрядчиков и т.д. Если подрядчик является крупной компанией, то, как правило, проблем с подготовкой не возникает. Однако если он не может похвастаться большими объемами, то подготовка к договору представляет собой более трудоемкий процесс. Принимая во внимание данные обстоятельства, подрядчик может организовать работу на своем предприятии таким образом, что будет исключена возможность параллельного ведения переговоров. Вкладывая все свои силы в один договор, он

тем самым рискует понести убытки в случае его незаключения, т.к. в подобной ситуации он не сможет оперативно заключить договор с другим контрагентом. Поэтому, вступая в переговоры, такая сторона может проинформировать контрагента о своей договорной политике. Добросовестный контрагент, понимая всю серьезность намерений другой стороны, должен воздержаться от вступления в параллельные переговоры либо своевременно проинформировать об их наличии³⁴.

2. Недостоверная информация об отсутствии параллельных переговоров. Свобода участия в параллельных деловых контактах также означает, что сторона не обязана информировать своего контрагента об их наличии³⁵. Между тем участник переговоров, ожидающий скорого заключения договора, может поинтересоваться у своего контрагента, участвует ли он в переговорах с другими лицами. Думается, если контрагент обманет и скажет, что он не принимает участия в параллельных переговорах, то при наличии определенных условий суд может признать подобное поведение недобросовестным. Это особенно актуально в тех случаях, когда заключение договора с третьим лицом является предпочтительным вариантом, а переговоры с текущим контрагентом являются запасным планом³⁶.

Однако ни игнорирование договорной политики контрагента, ни предоставление недостоверной информации о наличии параллельных переговоров, сами по себе не влекут за собой преддоговорную ответственность. Ответственность возникает за прекращение переговоров при условии разумной уверенности другой стороны в заключении договора и отсутствии уважительной причины выхода из процесса по согласованию договорных условий. Значение же данных обстоятельств, по нашему мнению, выражается в том, что поскольку лицо не должно извлекать преимущества из своего недобросовестного поведения, прекращение

³³ Precontractual Liability in European Private Law. P. 137–138.

³⁴ Precontractual Liability in European Private Law. P. 117–139.

³⁵ Precontractual Liability in European Private Law. P. 137–138.

³⁶ Precontractual Liability in European Private Law. P. 227.

переговоров под предлогом выработки более выгодных условий договора в параллельных переговорах не является уважительным. Тем не менее если у контрагента не сформировалась разумная уверенность в заключении договора, то состава преддоговорной ответственности не образуется, т.к. необходимо установить наличие двух критериев.

В российском праве отсутствуют ограничения на параллельное ведение переговоров. При рассмотрении спора о привлечении к преддоговорной ответственности Верховный Суд указал, что не могут быть признаны недобросовестными действия по ведению одновременных переговоров с несколькими лицами. Сами по себе параллельные деловые контакты с несколькими лицами и выбор одного из них не служат основанием для возмещения преддоговорных убытков. При этом не является недобросовестным умолчание о нескольких переговорах, а также отсутствие предложения заключить сделку на условиях, предложенных другим контрагентом. Однако в случае, когда участники переговорного процесса заключили соглашение о порядке ведения переговоров, в котором они предусмотрели условие об эксклюзивности переговоров, и впоследствии вторая сторона нарушила его либо допустила обман контрагента на его вопрос о переговорах с другими лицами, такие действия являются недобросовестными. Лицо, нарушившее соответствующее условие или обманувшее своего контрагента, обязано возместить причиненные убытки³⁷.

Из текста определения следует, что участник параллельных переговоров не должен информировать об их наличии своего контрагента. При этом Верховный Суд говорит о том, что умолчание о параллельных переговорах не является недобросовестным. Однако не понятно, какой смысл Верховный Суд вкладывает в слово «умолчание»: означает ли это, что участник переговоров не обязан говорить правду при ответе на вопрос контрагента о наличии параллельных переговоров? Об обмане суд говорит в другом месте, когда анализирует случаи

ответственности за нарушение условия об эксклюзивности. При этом он отмечает, что ответственность наступает за нарушение соглашения о порядке ведения переговоров либо за обман контрагента при ответе на вопрос о переговорах с другими лицами. Между тем стоит заметить, что основанием преддоговорной ответственности за ведение параллельных переговоров является сам факт вступления в переговоры с другим контрагентом либо прекращение переговоров под предлогом согласования более выгодных условий с третьим лицом, а не предоставление ложной информации. Последнее тоже может рассматриваться в качестве основания договорной ответственности, но только если стороны предусмотрят это в своем соглашении.

Заключение

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что в целом практика применения ст. 434.1 ГК РФ складывается в русле европейской традиции привлечения к преддоговорной ответственности. В то же время изучение российской судебной практики показало, что судами не проводится четкое разграничение составов недобросовестного прекращения переговоров. При применении ст. 434.1 ГК РФ в первую очередь следует определить состав недобросовестного выхода из переговоров. Если это произвольное прекращение переговоров, то для возложения преддоговорной ответственности необходимо установить наличие двух критериев недобросовестного разрыва деловых контактов: разумная уверенность в заключении договора и отсутствие уважительной причины выхода из переговоров. В случае вступления в переговоры без намерения заключить договор и их последующего прерывания установление таких критериев не требуется, а при несвоевременном информировании другой стороны о разрыве преддоговорных контактов нужно установить только наличие разумной уверенности в заключении договора.

³⁷ Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 29.01.2020 № 305-ЭС19-19395 по делу № А40-98757/2018.

Отечественная судебная практика привлечения к ответственности за недобросовестное прерывание переговоров только начинает формироваться. Сложность данных споров заключается в том, что при их разрешении нельзя нарушать баланс между свободой договора и принципом добросовестности. Смещение в сторону договорной свободы приведет к безнаказанности недобросовестного поведения на

преддоговорной стадии, а вытеснение договорной свободы принципом добросовестности сформирует у участников оборота нежелание вступать в преддоговорные контакты, опасаясь привлечения к переговорной ответственности. Поэтому при возложении ответственности за прекращение переговоров следует стремиться к гармоничному сочетанию двух указанных принципов.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. *Гирибандт А. С.* Проблема преддоговорной ответственности в новейшей цивилистике // Право. Еженедельная юридическая газета. — 1912. — № 43. — С. 2281–2293.
2. *Гнищевич К. В.* Преддоговорная ответственность в гражданском праве: culpa in contrahendo : дис. ... канд. юрид. наук. — СПб., 2009. — 209 с.
3. *Дегтярев С. Л., Боярский Д. А.* Недобросовестное прекращение переговоров как основание гражданско-правовой ответственности // Арбитражный и гражданский процесс. — 2016. — № 8.
4. *Комарицкий В. С.* Реализация принципа свободы договора в регулировании преддоговорной ответственности // Юрист. — 2015. — № 5.
5. *Малеина М. Н.* Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // Журнал российского права. — 2016. — № 10. — С. 36–46.
6. *Мутай И. М.* Преддоговорная ответственность в законодательстве Нидерландов и ГК РФ // Закон. — 2012. — № 1.
7. *Новицкий И. Б.* Принцип доброй совести в проекте обязательственного права // Вестник гражданского права. — 2006. — № 1.
8. *Фоварк-Коссон Б.* Переговоры о заключении и пересмотре договора: французская перспектива // Вестник ВАС РФ. — 2013. — № 2. — С. 40–58.
9. *Bucher E.* Schweizerisches Obligationenrecht : Allg. Teil ohne Deliktsrecht. — 2., neubearb. u. erw. Aufl. — Zürich, 1988. — 743 s.
10. *Kessler F., Fine E.* Culpa in Contrahendo, Bargaining in Good Faith, and Freedom of Contract: A Comparative Study // Harvard Law Abstract. — 1964. — Vol. 77. — P. 401–449.
11. *Nedzel N. E.* A Comparative Study of Good Faith, Fair Dealing, and Precontractual Liability // Tulane European and Civil Law Forum. — 1997. — Vol. 12. — № 97. — P. 97–157.
12. *Precontractual Liability in European Private Law* / Ed. by J. Cartwright, M. Hesselink. — Cambridge, 2009. — 509 p.

Материал поступил в редакцию 28 октября 2020 г.

REFERENCES (TRANSLITERATION)

1. *Girshbandt A. S.* Problema preddogovornoj otvetstvennosti v novejshej civilistike // Pravo. Ezhenedel'naya yuridicheskaya gazeta. — 1912. — № 43. — S. 2281–2293.
2. *Gnicevich K. V.* Preddogovornaya otvetstvennost' v grazhdanskom prave: culpa in contrahendo : dis. ... kand. yurid. nauk. — SPb., 2009. — 209 s.

3. Degtyarev S. L., Boyarskij D. A. Nedobrosovestnoe prekrashchenie peregovorov kak osnovanie grazhdansko-pravovoj otvetstvennosti // Arbitrazhnyj i grazhdanskij process. — 2016. — № 8.
4. Komarickij V. S. Realizaciya principa svobody dogovora v regulirovanii preddogovornoj otvetstvennosti // Yurist. — 2015. — № 5.
5. Maleina M. N. Peregovory o zaklyuchenii dogovora (ponyatie, pravovoe regulirovanie, pravila) // Zhurnal rossijskogo prava. — 2016. — № 10. — S. 36–46.
6. Mutaj I. M. Preddogovornaya otvetstvennost' v zakonodatel'stve Niderlandov i GK RF // Zakon. — 2012. — № 1.
7. Novickij I. B. Princip dobroj sovesti v proekte obyazatel'stvennogo prava // Vestnik grazhdanskogo prava. — 2006. — № 1.
8. Fovark-Kosson B. Peregovory o zaklyuchenii i peresmotre dogovora: francuzskaya perspektiva // Vestnik VAS RF. — 2013. — № 2. — S. 40–58.
9. Bucher E. Schweizerisches Obligationenrecht : Allg. Teil ohne Deliktsrecht. — 2., neubearb. u. erw. Aufl. — Zürich, 1988. — 743 s.
10. Kessler F., Fine E. Culpa in Contrahendo, Bargaining in Good Faith, and Freedom of Contract: A Comparative Study // Harvard Law Abstract. — 1964. — Vol. 77. — P. 401–449.
11. Nedzel N. E. A Comparative Study of Good Faith, Fair Dealing, and Precontractual Liability // Tulane European and Civil Law Forum. — 1997. — Vol. 12. — № 97. — P. 97–157.
12. Precontractual Liability in European Private Law / Ed. by J. Cartwright, M. Hesselink. — Cambridge, 2009. — 509 p.