 

**Научно-практический круглый стол**

***«Правовое регулирование поведения сторон на стадии переговоров о заключении контракта: 5 лет правоприменительной практики»***

24 сентября 2021 г., 14:00 - 18:00, зал заседания Ученого совета БГУ (г. Иркутск, ул. Ленина, 11, корпус 2, аудитория 301)

**I. Понятие переговоров о заключении контракта**

***Спикер:***

**Артём Сергеевич Райников**, адвокат, магистр частного права (РШЧП), кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса Байкальского государственного университета (г. Иркутск)

***ПРОБЛЕМАТИКА:***

Понятие переговоров законом или актами высших судебных инстанций не определяется, в связи чем наблюдаются два подхода: переговоры как отдельная стадия заключения контракта и переговоры как весь процесс достижения сторонами консенсуса по существенным условиям договора и облечения этого консенсуса в надлежащую форму. В рамках первого подхода переговоры в одних случаях рассматриваются в качестве стадии, предшествующей направлению оферты, а в других – как этап после получения оферты.

Отсутствие определенности в том, что понимается под переговорами о заключении контракта, порождает два основных вопроса:

1) Можно ли считать переговорами преддоговорные контакты сторон, в рамках которых еще не происходит совместная выработка контрагентами условий будущего соглашения либо не сформулированы предлагаемые одной из сторон условия?

2) Если да, то в какой момент взаимодействие сторон становится переговорами и когда переговоры следует считать завершенными?

Без ответа на эти вопросы невозможно определить сферу действия ном о преддоговорной ответственности.

**II. Юридическая природа отношений, возникающих при вступлении в переговоры о заключении контракта**

***Спикер:***

**Кирилл Вадимович Нам**, доктор юридических наук, LLM, магистр частного права (РШЧП) (г. Мангейм, Германия).

***ПРОБЛЕМАТИКА:***

**Блок 1. Вопрос о возникновении между участниками переговоров обязательства из самого факта вступления в переговоры.**

В соответствии с п. 8. ст. 434.1 ГК РФ правила настоящей статьи не исключают применения к отношениям, возникшим при установлении договорных обязательств, правил главы 59 настоящего Кодекса. Согласно пункту 19 Постановления Пленума ВС РФ от 24.03.2016 № 7 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.

Приведенные положения закона и разъяснения сформировали убежденность в том, что вступление в переговоры о заключении контракта не порождает правоотношение. Таковое возникает лишь в случае нарушения порядка проведения переговоров и носит деликтный характер. При этом ни закон, ни Постановление Пленума ВС РФ не содержат четкого указания на деликтную природу преддоговорной ответственности, определяя лишь возможность применения к отношениям, возникшим при установлении договорных обязательств, норм деликтного права и устанавливая приоритет положений ст. 434.1 ГК РФ перед последними. В результате возникает вопрос о том, существуют ли весомые аргументы в пользу признания переговорных контактов сторон правовым отношением, отвечающим признакам обязательства. Если да, то в силу какого из предусмотренных п. 2 ст. 307 ГК РФ оснований такое обязательство возникает и какие позитивные обязанности несут стороны на этапе переговоров?

**Блок 2. Практические последствия признания обязательственной природы отношений, возникающих на переговорном этапе.**

Утверждение регулятивной концепции отношений, возникающих при вступлении в переговоры, имеет смыл лишь при условии, что она отвечает потребностям оборота. Необходимо установить, в частности, в чем преимущества норм главы 25 ГК РФ об ответственности за нарушение обязательств перед нормами о возмещении вреда (глава 59 ГК РФ) в регулировании: вопросов вины нарушителя и вины кредитора (потерпевшего) в переговорах, вопросов ответственности посредника, привлеченного одной из сторон к участию в переговорах, солидарного или долевого режима ответственности за убытки, причиненные двумя и более лицами, выступающими в переговорах на одной стороне. Нуждается в прояснении и юридическая судьба благ, передаваемых сторонами друг другу при проведении переговоров (например, образцов планируемой к продаже продукции): надлежит ли считать их неосновательным обогащением участника переговоров.

**III. Недобросовестное проведение переговоров** **о заключении контракта**

***Спикер:***

**Константин Викторович Гницевич**, адвокат ННО «Адвокатская палата Ленинградской области» (г. Санкт-Петербург), кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права ОАНО «Московская высшая школа социальных и экономических наук» (г. Москва).

***ПРОБЛЕМАТИКА:***

**Блок 1. Поименованные и непоименованные виды недобросовестного поведения при переговорах.**

Пункт 2 ст. 434.1 ГК РФ выделяет три вида недобросовестного поведения в переговорах: (1) вступление в переговоры о заключении контракта или их продолжение при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной, (2) предоставление стороне неполной или недостоверной информации, в том числе умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны, (3) внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать. Сформулированный перечень является открытым.

В переговорном процессе встречаются также выдвижение заведомо неприемлемых для другой стороны условий будущего договора и неоправданное затягивание переговоров. Являются ли названные действия проявлением недобросовестности в переговорах и, если да, то как их квалифицировать: в качестве поименованных или непоименованных видов недобросовестного проведения переговоров?

**Блок 2. Недобросовестное прекращение переговоров.**

Из буквального прочтения подпункта 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ следует, что для применения судом презумпции недобросовестного прекращения переговоров истцу надлежит доказать три условия в совокупности: (1) внезапность прекращения, (2) неоправданность прекращения и (3) наличие обстоятельств, при которых истец не мог разумно ожидать прекращения переговоров. Данная норма обусловливает ряд вопросов:

1) При каких обстоятельствах у участника переговоров возникает разумное ожидание того, что переговоры не будут прекращены?

2) Лежит ли на стороне обязанность предупредить другую сторону об обстоятельствах, которые могут повлечь невозможность заключения договора, например, о необходимости предварительного одобрения сделки коллегиальным органом юридического лица, ведении параллельных переговоров, необходимости привлечения кредитных средств для исполнения будущего договора?

3) Является ли предупреждение об обстоятельствах, которые могут повлечь невозможность заключения договора, фактором, исключающим внезапность прекращения переговоров?

4) Что понимается под внезапностью и неоправданностью прекращения переговоров?

5) Является ли прекращение переговоров оправданным, если оно вызвано получением лучшего предложения от альтернативного контрагента, без предложения первоначальному контрагенту заключить договор на аналогичных (лучших) условиях?

**IV. Убытки, подлежащие возмещению при нарушении требований к надлежащему поведению в переговорах о заключении контракта**

***Спикер:***

**Анна Анатольевна Ананьева**, доктор юридических наук, заведующая кафедрой гражданского права Российского государственного университета правосудия (г. Москва).

***ПРОБЛЕМАТИКА:***

Убытки, причиненные недобросовестным проведением переговоров, могут выражаться, в частности, в утрате возможности заключить договор с третьим лицом, в расходах на проведение переговоров или в расходах на приготовление к заключению договора (п. 3 ст. 434.1 ГК РФ, пункт 20 Постановления ВС РФ от 24 марта 2016 г. № 7). Открытость приведенного перечня порождает вопрос о том, какие еще убытки могут взыскиваться в случае ненадлежащего поведения участника переговоров?

Перечисленные убытки направлены на защиту так называемого «негативного интереса», под которым понимается восстановление такого положения пострадавшего участника переговоров, в котором он находился бы, если бы не вступал в переговоры. В связи с этим возникает вопрос, может ли пострадавшая сторона требовать возмещения упущенной выгоды и, если да, то какая упущенная выгода охватывается понятием негативного интереса?