



Научно-исследовательский журнал «International Law Journal»

<https://ilj-journal.ru>

2025, Том 8, № 4 / 2025, Vol. 8, Iss. 4 <https://ilj-journal.ru/archives/category/publications>

Научная статья / Original article

Шифр научной специальности: 5.1.5. Международно-правовые науки (юридические науки)

УДК 347.440.76

Правовая природа отношений негоциантов и основания их возникновения

¹ Ломонос Е.С.,

¹ Московский государственный институт международных отношений
(университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации

Аннотация: статья посвящена исследованию правовой природы преддоговорных отношений между сторонами, вступающими в переговоры о заключении гражданско-правового договора. Вопрос квалификации этих отношений остаётся дискуссионным в гражданско-правовой науке, поскольку от его решения зависит выбор правового режима – обязательственного или деликтного. В работе рассматриваются два основных подхода, сложившихся в зарубежных правовых системах: французский, отрицающий наличие обязательств между переговорщиками, и немецкий, признающий квазидоговорные обязательства с соответствующими охранительными обязанностями. Анализ российского законодательства показывает, что отечественная модель заимствует черты обеих систем. Особое внимание уделено реформе ГК РФ 2015 года, в рамках которой впервые был закреплён институт преддоговорной ответственности, а также правовые позиции Верховного Суда РФ, уточняющие границы добросовестного поведения на стадии переговоров. Обосновывается существование как договорного, так и «бездоговорного» порядка ведения переговоров. Делается вывод о необходимости комплексного подхода к квалификации переговорных отношений, основанного на анализе конкретных обстоятельств дела, поведения сторон и формы их взаимодействия. Подчёркивается важность развития правовой доктрины и формулирования чётких критериев возникновения преддоговорных обязательств для обеспечения правовой определённости и защиты интересов негоциантов.

Ключевые слова: переговоры, правоотношение, обязательственное право, деликтное право, добросовестность

Для цитирования: Ломонос Е.С. Правовая природа отношений негоциантов и основания их возникновения // International Law Journal. 2025. Том 8. № 4. С. 186 – 191.

Поступила в редакцию: 20 февраля 2025 г.; Одобрена после рецензирования: 19 апреля 2025 г.; Принята к публикации: 22 мая 2025 г.

Legal nature of negotiants' relations and grounds for their emergence

¹ Lomonos E.S.,

¹ Moscow State Institute of International Relations (University)
of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation

Abstract: this article explores the legal nature of pre-contractual relations between parties engaged in negotiations for a civil contract. The qualification of such relations remains a subject of scholarly debate in civil law, as it determines whether obligations are governed by contractual or tort principles. The study examines two dominant international approaches: the French model, which denies the existence of obligations between negotiators and treats pre-contractual misconduct as a tort; and the German model, which recognizes quasi-contractual obligations accompanied by protective duties. Russian legislation incorporates elements of both systems, especially following the 2015 civil law reform, which formally introduced the concept of pre-contractual liability. The article

analyzes legislative developments, judicial practice, and scholarly opinions, with particular attention to the standards of good faith and the role of implicit agreements in negotiation processes. It argues for the recognition of both contractual and non-contractual forms of negotiation, where the absence of a written agreement does not preclude the existence of binding obligations. The paper concludes that a case-by-case approach is essential for determining the legal nature of negotiation relations, emphasizing the need for further doctrinal development and clearer criteria to ensure legal certainty and the protection of negotiating parties' interests.

Keywords: negotiation, legal relationship, law of obligations, tort law, good faith

For citation: Lomonos E.S. Legal nature of negociants' relations and grounds for their emergence. International Law Journal. 2025. 8 (4). P. 186 – 191.

The article was submitted: February 20, 2025; Approved after reviewing: April 19, 2025; Accepted for publication: May 22, 2025.

Введение

Квалификация правовой природы отношений негоциантов является дискуссионным вопросом в науке гражданского права, ведь ответ на него имеет важное практическое значение. Если отношения участников переговорного процесса рассматриваются как обязательственные, то к ним применимы нормы главы 25 Гражданского кодекса (далее – ГК РФ) об ответственности за нарушение обязательств. При отрицании возникновения обязательственных отношений на преддоговорной стадии заключения основного договора данный этап регулируется главой 59 ГК РФ, то есть попадает в сферу норм деликтного права.

Общепризнанным считается принцип добросовестности на этапе ведения переговоров негоциантами. Он закреплен, в частности, в Модельных правилах европейского частного права [1, с. 139]. Однако, важно отметить, что упоминание обязанности вести себя добросовестно при проведении переговоров само по себе не свидетельствует о возникновении особых правоотношений между участниками переговоров.

Материалы и методы исследований

В настоящем теоретическом исследовании использовались методы формально-юридического анализа, сравнительного правоведения, системного подхода и догматической интерпретации правовых норм. Основу анализа составили положения действующего гражданского законодательства Российской Федерации, в частности нормы Гражданского кодекса РФ, а также соответствующие положения законодательства зарубежных стран – Франции, Германии, Швейцарии и Австрии. Проведен анализ правовых позиций Верховного Суда РФ, доктринальных трудов отечественных и зарубежных ученых-цивилистов, включая труды советского периода, способствовавшие формированию современной концепции преддоговорных отношений. Сравнительно-правовой метод позволил выявить основные подходы к определению правовой природы переговоров в различных правовых системах, а также установить влияние модели деликтного регулирования на квалификацию этих отношений. Анализ судебной практики использован для иллюстрации различий в правоприменении и выявления критериев, применяемых судами при оценке недобросовестного поведения негоциантов.

Результаты и обсуждения

При анализе опыта зарубежных стран в отношении правовой природы переговоров целесообразно выделить два основных подхода: французский и немецкий. Французский законодатель исходит из того, что переговорный процесс не порождает правоотношения между его участниками, принцип добросовестности толкуется не как позитивная обязанность переговорщиков, а как определенные рамки свободы договора, при выходе за пределы которых наступает деликтная ответственность.

Немецкий законодатель напротив основывает свой подход на возникновении особого квазидоговорного правоотношения между участниками переговорного процесса, где у сторон возникают дополнительные охранительные обязанности.

Как отмечает А.Г. Карапетов, различия в подходах к определению природы переговорного процесса напрямую зависят от системы деликтного права, действующей в том или ином государстве. В странах, где закреплен принцип генерального деликта (то есть национальное законодательство которых предусматривает общее правило о необходимости возмещения причиненного вреда) стороны защищены от недобросовестного поведения контрагентов на преддоговорном этапе посредством привлечения к деликтной ответственности. При этом нет необходимости искать в законодательстве конкретный состав правонарушения, применимый к убыткам, возникшим вследствие недобросовестного ведения переговоров [11, с. 884].

Правопорядки стран с нумеративной системой деликтного права, то есть закрепляющих закрытый перечень деликтов при отсутствии оговорки о необходимости возмещения вреда, причинённого законным интересам лица, вынуждены прибегать к введению определенных квазидоговорных отношений между негоциантами, относя недобросовестное поведение к нарушениям договорных отношений [3].

Российский законодатель при разработке отечественной системы деликтного права учел опыт как французской, так и немецкой моделей [4]. Данный подход не позволяет однозначно определить наличие или отсутствие правоотношения на переговорном этапе, ведь даже закрепление в законодательстве принципа генерального деликта не исключает возможность признания преддоговорных правоотношений. В Швейцарии, например, переговоры признаются гражданско-правовым отношением между их участниками, несмотря на закрепление принципа деликтного права [5]. В Австрии используется механизм аналогии закона несмотря на то, что деликтная система страны не содержит противоречий в отношении признания недобросовестного ведения переговоров деликтом [6, с. 59].

Таким образом, как показал анализ опыта зарубежных стран, приверженность законодателя к той или иной концепции зависит не только от системы деликтного права того или иного государства, а также от других факторов. В связи с этим целесообразно исследовать новеллы российского гражданского права, посвященные преддоговорным отношениям сторон.

Впервые институт преддоговорных отношений нашел свое закрепление в законодательстве лишь в 2015 году в результате реформы гражданского права, а именно части первой Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ). Важно отметить, что данные поправки закрепляли ранее известный вид правовых отношений участников переговоров, так как в законодательстве и до реформы было отражено немало примеров определения порядка поведения сторон до заключения основного договора. В частности, в публичных договорах обычно присутствует обязанность предоставить информацию потребителям, относящуюся к основным условиям продажи, свойствам товара или особенностям выполнения работ и оказания услуг. Помимо этого, в законодательстве уже имелась норма, указанная в статье 429 ГК РФ, регулирующая предварительный договор.

В науке гражданского права популярной среди правоведов является точка зрения, согласно которой требования к оферте и порядку ее акцепта являются особой формой законодательного регулирования переговорного процесса сторон [7, с. 37]. Однако предпосылки непосредственного закрепления преддоговорных отношений сторон как отдельного института гражданского права возникли во многом благодаря трудам ученых советского времени, в частности О.Ф. Красавчикову, который занимался разработкой теории организационных отношений, предполагающих координацию в качестве основополагающего принципа, а не субординацию, обычно свойственную советской правовой системе [8, с. 163]. Среди организационных отношений автор выделял особый подвид отношений, именуемых «организационно-предпосылочные», которые, в свою очередь, в определенных обстоятельствах могут перейти в имущественно-правовые.

Анализируя доктринальные труды ученых цивилистов, а также законодательство, важно отметить, что регулирование переговорного процесса не являлось новеллой гражданского права и было закреплено так или иначе в отдельных правовых нормах, регулирующих определенные отношения сторон. При этом ценность нововведений состоит в законодательном закреплении стандарта добросовестности, который должен соблюдаться в ходе переговорного процесса и делового общения потенциальных участников гражданско-правового договора. Некоторые позиции Верховного Суда РФ по теме исследования уже сформулированы в Постановлении 7, которое устанавливает презумпцию добросовестности сторон переговоров, также, что прекращение переговоров без объяснения причин такого решения само по себе не является недобросовестным поведением соответствующей стороны [9]. Бремя доказывания недобросовестности ответчика при этом возлагается на истца, за исключением случаев, предусмотренных в ст. 434.1 ГК РФ, когда бремя доказывания переходит на ответчика. Основной причиной официального закрепления положений о преддоговорной стадии гражданского оборота является возможность установления преддоговорной ответственности для недобросовестных негоциантов.

Важно отметить, что несмотря на доктринальную и научную разработанность темы, законодательного определения переговоров в российском правовом порядке не существует. При этом позиции юристов относительно границ действий лиц-участников переговорного процесса разнятся, в частности, французский цивилист Б. Фоварк-Коссон под переговорами понимает соглашения о ведении переговоров, предварительный договор, оферту и акцепт [10, с. 42]. Данное толкование переговорного процесса носит широкий характер, так как дискуссионным является вопрос о возможности отнесения института оферты и акцепта к переговорной стадии отношений сторон. Анализируя нормы гражданского права, можно сделать вывод о том, что оферта связывает оферента предложением, при этом у адресата нет соответствующей обязанности рассмот-

реть предложение или отвечать на него. При этом законом предусмотрена возможность ответа на оферту с предложением других условий, нежели указанных в первоначальном предложении, что является новой офертой [11, с. 952]. Таким образом, между сторонами возможен длительный обмен предложениями, что свидетельствует о наличии переговорного процесса, результатом которого с равной долей вероятности может стать как согласование условий будущего договора, так и недостижение консенсуса по поводу его заключения.

Однако, наличие в гражданском праве норм об акцепте и оферте не может служить регламентацией переговорного процесса, так как данный механизм заключения соглашения слишком простой и не подходит для более сложных договоров, заключаемых в ходе реализации предпринимательской деятельности в энергетическом секторе.

Для исследования института преддоговорной ответственности ключевым является вопрос об основаниях возникновения отношений по ведению переговоров. Одним из оснований возникновения правоотношения является соглашение сторон о порядке ведения переговоров. В гражданском праве существует несколько договорных конструкций, используемых сторонами до заключения основного договора, анализу которых посвящена глава 2. В связи с растущим количеством правовых механизмов, способствующих соблюдению прав и законных интересов неогоциантов, ребром ставится вопрос о возможности установления правоотношения сторон без подписания специальных соглашений. В связи с этим в доктрине выделяются два вида порядка проведения переговоров: договорный и бездоговорный. При этом обозначение «бездоговорный» можно считать условным, ведь законом не устанавливается форма соглашения о ведении переговоров, соответственно отсутствие письменного закрепления не делает такое соглашение недействительным.

Несомненно, наличие письменного соглашения между участниками переговоров придает формальную определенность их отношениям, однако отсутствие письменной формы не означает, что стороны не договаривались о ведении переговоров. В таком случае момент возникновения обязанности по добросовестному поведению напрямую связан с моментом начала переговоров. Вступление потенциального контрагента в переговорный процесс может осуществляться конклюдентными действиями, устными заявлениями, ответами на вопросы и любыми другими способами, демонстрирующими заинтересованность в обсуждении условий для заключения основного договора в будущем. Для современной российской договорной практики характерно ведение переговоров устно, без заключения специальных соглашений, поэтому важно подчеркнуть, что отсутствие соглашения не означает отсутствие порядка и требований добросовестности к сторонам процесса.

Другим дискуссионным вопросом является момент, с которого к переговорам предъявляются требования добросовестности и возможно привлечение к преддоговорной ответственности. В доктрине на этот счет существует две противоположные точки зрения. В частности, Ю.С. Порфирьева утверждает, что момент возникновения переговорных отношений наступает со становлением наиболее близкого взаимодействия участников, направленного на заключение основного договора [12, с. 240]. В своих трудах она критикует позицию К.В. Гринцевича, который утверждает, что вступление в переговоры является юридическим фактом, порождающим права и обязанности даже на так называемом «нулевом» этапе переговорного процесса.

Данная позиция закрепляется и в одном из первых дел о привлечении к преддоговорной ответственности, а именно дело неогоцианта против ООО «Ашан» по поводу несостоявшегося договора аренды помещения в связи с выходом общества на из переговорного процесса, когда фактически уже был составлен финальный проект договора. Суд установил, что на данном этапе между сторонами была устная договоренность по согласованию условий будущего основного договора [13].

Выводы

Таким образом, в науке отсутствует определенность в оценке момента возникновения правоотношения между участниками переговоров, в связи с чем в правоприменительной практике при определении правовой природы отношений между неогоциантами доминирует индивидуальный подход, основанный на анализе обстоятельств каждого дела по отдельности на предмет наличия или отсутствия правоотношений между сторонами, а также их правовой природы.

Список источников

1. Рассказова Н.Ю. Модельные правила европейского частного права: пер. с англ. М.: Статут, 2013. С. 139.
2. Договорное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 420-453 Гражданского кодекса Российской Федерации / Отв. ред. А.Г. Карапетов. М.: М-Логос, 2020. С. 884.

3. Жужжалов М.Б. Учение Р. фон Иеринга о преддоговорной ответственности: влияние на современность и возможности по применению в будущем (комментарий к русскому переводу работы «Culpa in contrahendo, или Возмещение убытков при недействительности или незаключенности договоров») // Вестник гражданского права. 2013. Т. 13. № 3. С. 267 – 311.
4. Евстигнеев Э.А. Принцип генерального деликта: современное состояние и перспективы применения (часть вторая) // Вестник гражданского права. 2017. Т. 17. № 5. С. 55 – 84.
5. Kommentar B., Obligationenrecht I. Art. 1-529 OR, 4 // Aufl., Basel. 2007. 3610 p.
6. Bussani M., Palmer V.V. Pure Economic Loss in Europe // Cambridge: Cambridge University Press. 2003. P. 152.
7. Cartwright H., Hesselink M. Precontractual Liability in European Private Law // Cambridge: Cambridge University Press. 2009. P. 59.
8. Малейна М.Н. Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // Журнал российского права. 2016. № 10. С. 37.
9. Красавчиков О. А. Гражданские организационно-правовые отношения // Государство и право. 1996. №. № 10. С. 50 – 57.
10. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 N 7 (ред. от 22.06.2021) "О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств" [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_195783/ (дата обращения: 24.02.2024)
11. Фоварк-Коссон Б. Переговоры о заключении и пересмотре договора: французская перспектива // Вестник ВАС. 2013. № 2. С. 42.
12. Договорное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 420-453 Гражданского кодекса Российской / Отв. ред. А.Г. Карапетов. М.: М-Логос, 2020. С. 952.
13. Порфирьева Ю.С. Обязанность к добросовестному поведению при ведении переговоров в российском и европейском гражданском праве. М.: ИЦЧП им. С.С. Алексеева при Президенте РФ. 2018. С. 240.
14. Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 19.09.2017 по делу N A41-90214/16 [Электронный ресурс] // СПС "КонсультантПлюс". URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=MARB&n=1307137> (дата обращения: 24.02.2024)

References

1. Rasskazova N.Yu. Model rules of European private law: trans. from English. Moscow: Statut, 2013. Page 139.
2. Contract law (general part): article-by-article commentary to articles 420-453 of the Civil Code of the Russian Federation. Ed. A.G. Karapetyan. Moscow: M-Logos, 2020. P. 884.
3. Zhuzhalov M.B. The doctrine of R. von Ihering on pre-contractual liability: impact on modernity and possibilities for application in the future (commentary on the Russian translation of the work "Culpa in contrahendo, or Compensation for damages in case of invalidity or non-conclusion of contracts"). Bulletin of civil law. 2013. Vol. 13. No. 3. P. 267 – 311.
4. Evstigneev E.A. The principle of general tort: current state and application prospects (part two). Civil Law Bulletin. 2017. Vol. 17. No. 5. P. 55 – 84.
5. Kommentar B., Obligationenrecht I. Art. 1-529 OR, 4. Aufl., Basel. 2007. 3610 p.
6. Bussani M., Palmer V.V. Pure Economic Loss in Europe. Cambridge: Cambridge University Press. 2003. P. 152.
7. Cartwright H., Hesselink M. Precontractual Liability in European Private Law. Cambridge: Cambridge University Press. 2009. P. 59.
8. Maleina M.N. Negotiations on the conclusion of a contract (concept, legal regulation, rules). Journal of Russian Law. 2016. No. 10. P. 37.
9. Krasavchikov O. A. Civil organizational and legal relations. State and Law. 1996. No. No. 10. P. 50 - 57.
10. Resolution of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation of 03.24.2016 N 7 (as amended on 06.22.2021) "On the application by courts of certain provisions of the Civil Code of the Russian Federation on liability for breach of obligations" [Electronic resource]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_195783/ (date accessed: 24.02.2024)
11. Fovarc-Kosson B. Negotiations on the conclusion and revision of a contract: the French perspective. Bulletin of the Supreme Arbitration Court. 2013. No. 2. P. 42.

12. Contract law (general part): article-by-article commentary to articles 420-453 of the Civil Code of the Russian Federation. Ed. A.G. Karapetyan. Moscow: M-Logos, 2020. P. 952.
13. Porfiryeva Yu.S. Duty to behave in good faith when negotiating in Russian and European civil law. Moscow: S.S. Alekseev ICChP under the President of the Russian Federation. 2018. Page 240.
14. Resolution of the Tenth Arbitration Court of Appeal dated September 19, 2017 in case No. A41-90214/16 [Electronic resource]. SPS "ConsultantPlus". URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=MARB&n=1307137> (date of access: February 24, 2024)

Информация об авторе

Ломонос Е.С., Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации, 119454, г. Москва, проспект Вернадского, 76, zulu-200@mail.ru

© Ломонос Е.С., 2025