

УДК 347.415

Лабунская Алина Андреевна,

аспирантка кафедры гражданского права

Национального университета «Одесская юридическая академия»

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ПРЕДДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ СТОРОН

Постановка проблемы. Для отечественной юридической науки суждение, что «всякое правоотношение существует только как взаимное отношение людей и является общественным отношением» носит аксиоматический характер. При этом также справедливо отмечается, что «не всякое взаимное отношение людей, не всякое общественное отношение есть в то же время отношение правовое» [1, 431].

Договор, как соглашение двух или более лиц, не может возникнуть спонтанно. Его возникновению, как правило, предшествуют какие-либо фактические отношения, контакты и взаимодействия сторон: это могут быть и различные переговоры, переписка, деловые встречи, обмен информацией, различные подготовительные действия и т.п. Эта стадия может иметь разную продолжительность, но совершенно немыслимо представить себе договор, который бы явился результатом случайного совпадения воли сторон «в одной точке».

Виклад основного матеріалу. Существование особой категории общественных отношений – преддоговорных отношений на сегодняшний день практически ни у кого не вызывает сомнений. Трудно представить себе договор, заключению которого не предшествовал хотя бы минимальный обмен информацией или какие-либо преддоговорные взаимодействия. Некоторые сделки могут предусматривать комплекс подготовительных мероприятий: проведение переговоров, подписание промежуточных протоколов (соглашений), проведение юридической, финансовой и налоговой проверки (due diligence) и др.

Важно отметить, что те взаимодействия, которые происходят на предварительных стадиях, предшествующих заключению договора, не носят исключительно технический характер – уже на этом этапе может происходить серьезное столкновение разнонаправленных интересов и целей, преследуемых сторонами переговоров. Преддоговорные отношения могут быть

охарактеризованы как сложная конкурентная среда, в которой может происходить столкновение интересов и намерений (нередко прямо противоположных) сторон будущего договора.

Каждый участник договорных отношений, имея интерес в них, нуждается в правовых гарантиях того, что его контрагент подойдет к преддоговорным контактам ответственно и добросовестно: не будет скрывать или искажать информацию, необходимую для принятия решения о сделке; вести переговоры без намерения заключить договор, использовать нечестные приемы для заключения сделки на более выгодных для себя условиях; не выйдет из преддоговорного процесса без веской причины; не направит на переговоры неуполномоченного или некомпетентного представителя; не будет использовать переговоры для получения доступа к конфиденциальной информации и ее ненадлежащего использования, переманивания сотрудников, применения иных недопустимых способов получения недобросовестных преимуществ и/или причинения вреда. Причем усматривается одно противоречие по поводу выхода из переговоров: каждая из сторон желает оставаться свободной, чтобы продолжить или прекратить переговоры, но рассматривает в то же время, что другая сторона должна гарантировать, что не прервет переговоры. Поэтому преддоговорный этап так важен для будущего взаимного сотрудничества.

Преддоговорные контакты довольно разнообразны. Наиболее распространенным видом преддоговорных контактов в настоящее время являются переговоры, но не следует сводить к одним лишь переговорам все многообразие преддоговорных отношений, развертывающихся между сторонами договора в промежуток времени с момента возникновения воли, направленной на заключение договора, по крайней мере, у одной из сторон, до момента его заключения. Этот период сопряжен с риском для соответствующих сторон, пока договор не подписан. Но так как

ми возникает своего рода доверительное (но не фидуциарное) отношение, которое как бы служит своего рода сигналом для сторон потенциального договора к активизации их действий, к переходу переговоров по его заключению в более серьезную стадию.

Очевидно, что начало преддоговорного регулирования (а значит и течение преддоговорных отношений) должно связываться не с началом переговоров вообще, а с наступлением стадии более тесного взаимодействия сторон по поводу будущего договора, стадии более уверенных взаимоотношений. На этой стадии стороны (или, по крайней мере, одна из них) приходят если не к убеждению в том, что договор обязательно будет заключен, то, по крайней мере, к обоснованному предположению о том, что он может быть заключен (речь естественно идет не о некоей абстрактной, а о конкретной возможности заключения договора).

На практике этим моментом может быть: осуществление каких-либо расходов, связанных с будущим договором, заключение преддоговорного соглашения (или иного документа фиксирующего намерения сторон) по условиям или процедуре заключения будущего договора, направление оферты, парафирования проекта договора и т.п.

Совершенно очевидно, что, вступая в преддоговорные отношения, стороны преследуют цель заключить в будущем основной договор. С другой стороны, заключение основного договора само по себе, вряд ли можно считать основным мотивом для вступления в переговоры. Заключение основного договора – промежуточная, но не основная цель, преследуемая сторонами преддоговорных отношений. Основной договор имеет свою собственную цель и объект (например, получение какого-либо блага), которая, в конечном счете, достигается только в результате его исполнения (это справедливо также и для тех договоров, которые исполняются в момент заключения, ведь в данном случае заключение и исполнение договора составляют неразрывное целое). Именно рассчитывая на достижение основной цели, договаривающиеся стороны и вступают в преддоговорные отношения. Таким образом, цель преддоговорных отношений состоит как бы с двух частей: отдаленной (основной с точки зрения сторон переговоров) цели, на достижение которой направлен основной договор, и ближайшей цели – заключение самого основного договора (промежуточной, вспомогательной цели). Это позволяет говорить и о сложной структуре объекта преддоговорных правоотношений – ведь объект основного договора как бы чередуется с объектом преддоговорных отношений, составляя, пусть и опосредованно, его часть (наря-

ду собственно с действиями по заключению основного договора).

Такого рода двойственность можно объяснить переходным характером преддоговорных правоотношений, их вспомогательной ролью в достижении конечной цели переговоров. Преддоговорные отношения выступают в роли промежуточного звена между не урегулированными ни нормами права, ни положениями договора деловыми преддоговорными отношениями сторон и, собственно, стадией договорных отношений.

Природа преддоговорных отношений носит дискуссионный характер в цивилистической литературе. Данные отношения балансируют на грани квазидоговорных и квазиделиктных, нередко именуются организационными [4, 7]. По мнению Д.Ф. Шакирова справедливым будет признание за данными отношениями договорной природы, так как данные отношения направлены на заключение определенного договора между определенными лицами. Но при этом в связи с тем, что факта заключения договора не произошло, то в полной мере применять договорный режим к такого рода отношениям не представляется возможным. Соответственно, наиболее оправданным будет определение преддоговорных отношений как квазидоговорных [5, 93].

Содержанием преддоговорных правоотношений являются две группы обязанностей на преддоговорном этапе: обязанность заключить договор (которая может быть основана либо на законе, либо «на добровольно принятом на себя обязательстве», к каковым, бесспорно относится договорное обязательство), и группа обязанностей, связанная с определенным поведением сторон на преддоговорных стадиях (т.н. обязанность добросовестного ведения переговоров), т.е. оказывающих опосредованное действие на заключение договора.

Обязанность надлежащего (добросовестного) поведения на стадии заключения договора в зарубежной юридической литературе и источниках права определяется по-разному.

Такого рода обязанность предполагает соблюдение этических правил, которые характеризуются как «справедливость, честность и прямота». Этот принцип является универсальным, так как он является основой цивилизации: если люди несправедливо и нечестно стремятся к достижению соглашения, основанного на принципе справедливости, то дух «*contrahere*» (с латинского – договор, контракт, устанавливает отношение) больше не существует. В связи с этим, в течение последнего столетия, Рудольф фон Иеринг пояснил, что договор имеет теологические цели: это синтез отдельных конфлик-

тов, которые приходится решать, чтобы прийти к взаимной выгоде каждой из сторон.

В странах общего права в отношении поведения сторон в ходе переговоров часто употребляются термины «good faith» (добросовестность) и «fair dealing» (честное поведение) либо об обязанности прикладывать все возможные усилия («best efforts»).

В западных правовых системах содержание обязанности добросовестного поведения зачастую раскрывается «от противного» (т.е. указывается, какое поведение является недобросовестным). Так, германское право одним из нарушений обязанности добросовестного ведения переговоров рассматривает вступление в переговоры в отсутствие каких-либо разумных шансов для другой стороны заключить договор (объективный тест) или при полном отсутствии намерения заключить договор с другой стороной (субъективный тест) [6, 12].

Что касается международных документов, то принцип добросовестности закреплен в Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах о международной купле-продажи товаров (Венская Конвенция) и Принципах международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА).

Вопрос об установлении содержания обязанности добросовестного поведения на стадии переговоров является одним из ключевых для эффективного и справедливого регулирования преддоговорных отношений, но в то же время и самым сложным, и наименее исследованным.

Как определить грань между недобросовестным поведением в ходе переговоров и преследованием сторонами переговоров своих собственных интересов (ведь последние защищаются принципом свободы договора)? С этой проблемой уже сталкиваются законодательные и судебные органы в зарубежных юрисдикциях. Очевидно, что с этой проблемой неизбежно будут сталкиваться и украинские судьи после введения в наш правовой порядок обязанности добросовестного поведения на стадии переговоров.

Висновок. Противоречие, которое возникает между установкой на ведение переговоров в соответствии с принципами добросовестного поведения и возможностью в любое время эти переговоры прекратить (действие принципа свободы договора), является центральной проблемой в формулировании обязанности добросовестного поведения на преддоговорной стадии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иоффе О. С. Избранные труды по гражданскому праву: из истории цивилистической мысли. Гражданское правоотношение. Критика теории «хозяйственного права». – М. : Статут, 2003. – С. 512.
2. Про затвердження Порядку надання відомостей з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців : Наказ Міністерства Юстиції від України 14.12.2012 р. № 1846/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z2105-12>
3. Советское гражданское право. Т. 1 / под ред. В.П. Грибанова, С.М. Корнеева. – М. : Юрид. лит., 1979. – С. 468.
4. Полякевич В.Г. Ответственность за преддоговорные нарушения : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / В.Г. Полякевич. – М., 2007. – С. 24.
5. Шакироф Д.Ф. О возможности возмещения упущенной выгоды в некоторых квазидоговорных отношениях // Академический вестник № 2 (8) : научно-аналитический журнал серия «право». – Тюмень, 2009. – С. 91-97.
6. Precontractual liability in European Private Law / ed. by J. Cartwright and M. Hesselink. – Cambridge University Press, 2009. – P. 34.

Лабунская Алина Андріївна

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ПРЕДДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ СТОРОН

Автор висвітлює дискусійні питання щодо характеру та змісту переддоговірних відносин, моменту виникнення переддоговірних відносин, обов'язку добросовісної поведінки.

Ключові слова: переддоговірні відносини, правовідносини, способи укладання угоди, форма договору, добросовісна та недобросовісна поведінка.

Лабунская Алина Андреевна

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ПРЕДДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ СТОРОН

Автор освещает дискуссионные вопросы относительно характера и содержания преддоговорных отношений, момента возникновения преддоговорных отношений, обязанности добросовестного поведения.

Ключевые слова: преддоговорные отношения, правоотношения, способы заключения сделки, форма договора, добросовестное и недобросовестное поведение.

Labunskaja Alyna Andriivna

NATURE OF THE PRE-CONTRACTUAL RELATIONS BETWEEN THE PARTIES

The author covers controversial questions about the nature and content of the pre-contractual relations, the moment of occurrence of pre-contractual relations, obligations of good faith.

Key words: pre-contractual relations, legal relationship, the ways of concluding transaction, the contract form, good faith and bad faith.