ной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны и иных международных правовых актов.

Кроме того, как показал анализ законодательных актов, регулирующих правовое положение территорий с особыми условиями экономического развития, действующие на них правовые режимы весьма схожи (например, правовое положение зон территориального развития и территорий опережающего развития, создаваемых на территориях моногородов). Создание свободных портов предусмотрено не только Федеральным законом «О свободном порте Владивосток», но и Федеральным законом «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя». Общим для всех этих образований является наличие определенной территории, осуществление управления такими органами, а также заключение соглашения об осуществлении деятельности на данной территории, что необходимо для получения резидентами льгот и преференций.

Резюмируя сказанное, необходимо отметить, что законодательство

о территориях с особыми условиями экономического развития требует системных изменений. Представляется, что правовое положение таких территорий может быть урегулировано в едином федеральном законе, содержащем исчерпывающий перечень видов таких территорий с их определениями и характеристикой случаев, в которых может быть создана каждая из них. В данном законе должно быть установлено четкое соотношение между такими территориями, а также закреплены случаи, в которых создается та или иная из них — как исходя из видов осуществляемой деятельности, так и территориально. Представляется, что видов таких территорий должно быть не более трех-четырёх, с четким пониманием того, в каком случае создается каждое из них. Это позволит избежать разрыва экономического пространства и «разрыва» в свободном перемещении товаров, работ и услуг и нарушения территориальной целостности Российской Федерации. При этом, возможно, потребуются отмена ряда положений действующих законодательных актов, в частности, Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

Библиографический список

- Ежегодник Комиссии международного права (ЕМКП). 1978. Нью-Йорк. Т. 1.
Павлов П. В. Особые экономические зоны как институциональные инструменты включения России в глобализирующееся мировое хозяйство. Ростов н/Д., 2006.

Основания возникновения преддоговорного обязательства

ДЕМКИНА Алеся Вячеславовна, ведущий советник аппарата Комитета Государственной Думы по государственному строительству и законодательству, кандидат юридических наук
103265, Россия, г. Москва, ул. Охотный ряд, 1
E-mail: ale-demkina@ya.ru

В статье анализируется преддоговорное правоотношение. С 1 июня 2015 г. действуют новые правила ГК РФ, согласно которым уже при ведении переговоров стороны несут определенные обязанности. При вступлении в переговоры о заключении договора, в ходе их проведения и по их завершении стороны обязаны действовать добросовестно. Автор рассматри-

вает данную обязанность в качестве содержания преддоговорного правоотношения — обязательства. В статье определены и другие элементы такого правоотношения: субъект, предмет, интерес и основания возникновения. Субъектами переговорного правоотношения выступают партнеры по переговорам, предмет — это действия, направленные на ведение переговоров и заключение договора. Для возникновения преддоговорного правоотношения необходимо совершение действий. Например, если заключение договора обязательно для одной из сторон, обязательство возникнет в случае, если такой стороне направлена оферта. Если стороны свободны в заключении договора, то обязательство по ведению переговоров возникнет при направлении акцепта на иных условиях либо при принятии предложения о ведении переговоров, которое может и не отвечать признакам оферты, главное — совершение действий, свидетельствующих о начале переговорного процесса.

Ключевые слова: добросовестность, недобросовестность, принцип добросовестности, переговоры, преддоговорное правоотношение, преддоговорное обязательство, преддоговорная ответственность, основания возникновения обязательств.

Grounds for Pre-contractual Obligations

A. V. DEMKINA, candidate of legal sciences

1, Okhotny ryad, Moscow, Russia, 103265

E-mail: ale-demkina@ya.ru

The article analyzes the pre-contractual relationship. Since 1st June 2015 new rules of the Civil Code are in force. According to these rules already negotiating parties bear certain responsibilities. The parties should act in good faith when entering into negotiations to conclude a contract, during conduct of negotiations and their completion. The author considers this duty as the content of pre-contractual legal relationship — obligation. The article also identifies other elements of this relationship: the subject, the subject-matter and the grounds for the creation. The subjects of the negotiations are the legal negotiating partners, the subject-matter — it's actions aimed at negotiating and signing a contract. For the creation of pre-contractual relationship an action should be committed. For example, if the conclusion of an agreement is mandatory for one of the parties, the obligation arises if the party makes an offer. If the parties are free in conclusion of a contract the obligation to negotiate arises when an acceptance is sent on other conditions or when making proposals for negotiations, which can not meet the criteria for an offer. The main is an action indicating the beginning of the negotiation process.

Keywords: good faith, bad faith, principle of good faith, negotiations, pre-contractual legal relationship, pre-contractual obligation, pre-contractual liability, the grounds for creation of obligations.

DOI: 10.12737/23709

Статья 434¹ ГК РФ устанавливает правило: при вступлении в переговоры о заключении договора, в ходе их проведения и по их завершении стороны обязаны действовать добросовестно, а сторона, которая ведет или прерывает переговоры о заключении договора недобросовестно, обязана возместить другой стороне причиненные этим убытки.

Из нормы следует, что переговоры обязывают их стороны вести себя добросовестно, и нельзя не отметить, что именно лицо, которое ведет или прерывает переговоры недобросовестно, привлекается к ответственности. Переговоры же предполага-

ют процесс общения, наличие связи или связанности между несколькими участниками переговоров.

Обязанность по добросовестному ведению переговоров (п. 2 ст. 434¹ ГК РФ) не зависит от того, будет ли в последующем заключен договор, о заключении которого ведутся переговоры. Согласно п. 7 указанной статьи правила этой статьи применяются независимо от того, был ли заключен сторонами договор по результатам переговоров. Это подтверждает самостоятельность и независимость отношений по ведению переговоров о заключении договора от «основного» договора. Поэтому независимо от то-

го, заключен ли «основной» договор, а также от близости к возможности его заключения, любое недобросовестное ведение переговоров должно влечь негативные последствия, если такие действия причиняют убытки добросовестной стороне.

Регламентация стадии переговоров дает основание утверждать, что переговорное отношение обладает всеми признаками обязательства¹. Есть участники этого правоотношения, никто не будет спорить, что переговоры невозможно вести без контрагента по переговорам. Поэтому это относительное правоотношение, которое связывает именно участников переговоров. Предметом обязательства, возникающего в ходе преддоговорных контактов, будут действия, направленные на ведение переговоров и заключение договора. Участники обязаны вести переговоры добросовестно. Обязанность по добросовестному ведению переговоров и будет содержанием преддоговорного правоотношения.

Одним из важных вопросов преддоговорного правоотношения является вопрос о моменте его возникновения, а значит и моменте возникновения обязанности добросовестного поведения по отношению к партнеру по переговорам.

Е. А. Крашенинников, Ю. В. Байгушева, анализируя немецкую литературу, следующим образом описывают момент возникновения обязанности вести себя добросовестно: «Момент возникновения обязанности к добросовестному ведению преддоговорных переговоров определяется моментом вступления партнера в переговоры, независимо от того, ведутся ли они устно или письменно. Если договор заключается таким способом, что ни один из партнеров не делает другому готовое к принятию предложение, а оба партнера вместе составля-

ют текст договора и затем выражают согласие с ним через его подписание, то партнеры становятся обязанными к добросовестному ведению переговоров одновременно с началом работы над текстом договора. Если преддоговорные переговоры проводятся в заранее подготовленном для этого одним из партнеров помещении, то обязанности к добросовестному ведению преддоговорных переговоров возникают у обоих партнеров в момент проникновения другого партнера в подготовленное помещение с намерением провести переговоры или узнать о возможности заключения договора; до этого момента подготовивший помещение не считается вступившим в переговоры, поскольку еще не определилась личность его партнера. Если потенциальный партнер по переговорам проникает в подготовленное помещение с какой-то иной целью, например для того, чтобы укрыться от непогоды или встретиться с третьим лицом, то стороны не вступают в преддоговорные переговоры»².

Во всех перечисленных примерах видно, что для возникновения обязанности необходима персонализация двух сторон переговоров, а также наличие их интереса и воли, нацеленной именно на ведение переговоров. Для возникновения преддоговорного отношения со стороны конкретных партнеров требуется совершение правомерных волевых действий, связанных с наличием интереса в переговорах и возможности заключить договор.

По мнению Е. Б. Подузовой, «поиск контрагента, переговоры с потенциальными контрагентами с целью выяснения возможности и целесообразности заключить договор не порождают правовых последствий для предполагаемых контрагентов; направление оферты, распространение рекламы не влечет правовых

¹ Подробнее об этом см.: Демкина А. В. Ведение переговоров как основание возникновения обязательства // Юридический мир. 2016. № 5. С. 54—58.

² Крашенинников Е. А., Байгушева Ю. В. Обязанности при ведении преддоговорных переговоров // Вестник ВАС РФ. 2013. № 6. С. 82—93.

последствий для адресатов оферты или рекламы. Основанием возникновения организационного отношения являются юридические факты, порождающие правовые последствия для двух или более сторон. Указанные основания возникновения внешних организационных отношений либо вовсе не порождают правовых последствий, либо порождают правовые последствия лишь для одной стороны»³. Однако автор полагает, что может быть заключено соглашение о процедуре переговоров, а кроме того, предлагает дополнить гл. 27 ГК РФ статьей, касающейся соглашения о процедуре переговоров, содержащей легальное определение этого договора, правила о его форме и содержании. Заключаться такой договор, с точки зрения автора, должен только в письменной форме⁴. Не можем согласиться с мнением Е. Б. Подузовой об отсутствии правовых последствий во всех случаях, когда происходят преддоговорные контакты сторон. Напротив, если партнеры по переговорам «появились», ими совершены действия по вступлению в переговоры, то возникает обязанность вести себя в этих переговорах добросовестно по отношению друг к другу.

Преддоговорные правоотношения наиболее подробно проработаны немецкими исследователями, которые квалифицировали их по-разному, предлагая для них свои модели, а следовательно, по-разному определяли и основания возникновения обязанности вести себя добросовестно на стадии переговоров.

По мнению Г. Штолль, основанием возникновения преддоговорных обязанностей является вступление в переговоры, в связи с чем возникает обязательственное правоотношение, «поскольку оно обязывает стороны к действиям и бездействию по

отношению друг к другу»⁵. Основанием возникновения такого правоотношения автор называет одностороннюю сделку — предложение заключить договор либо вступить в переговоры. При нарушении в рамках такого правоотношения потерпевший вправе рассчитывать только на возмещение негативного интереса.

Г. Зибер предполагал, что с момента входа лица в магазин возникает обязательственное правоотношение, аналогичное договорному, а точнее заключенный в результате конклюдентных действий подготовительный договор⁶. Согласно теории «фактического договора» Г. Гаупта правоотношение возникает не только при заключении договора, но и из фактического осуществления типичной жизненной связи — социального контакта⁷.

Таким образом, основанием возникновения преддоговорного обязательства являются определенные действия партнеров по переговорам. Под таким действием мы будем понимать любое волевое действие, которое достаточно определено (в каких-то случаях к нему могут быть установлены требования законом (например, объявление торгов, направление оферты в случае обязательности заключения договора)) и выражает намерение лица считать себя ведущим переговоры с адресатом, который совершит в ответ такое же достаточно определенное действие или который в соответствии с законом обязан будет отреагировать на первое действие⁸.

⁵ Цит по: Гнищевич К. В. Преддоговорная ответственность в гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2009. С. 65.

⁶ Там же. С. 64.

⁷ Там же. С. 69.

⁸ Указанные характеристики действия позволяют нам утверждать, что с точки зрения классификации юридических фактов данное действие является актом, а не поступком (поскольку оно совершается с определенным намерением, очевидным для других участников гражданского оборота), кроме того, и сделкой. Специальные прави-

³ Подузова Е. Б. Организационные договоры в гражданском праве: монография. М., 2015.

⁴ Там же.

Правоотношение характеризуется через волю и интерес. Воля проявляется в необходимости совершения действий по вступлению в переговоры. Например, если заключение договора обязательно для одной из сторон, обязательство возникнет в случае, если такой стороне направлена оферта. Если стороны свободны в заключении договора, то обязательство по ведению переговоров возникнет при направлении акцепта на иных условиях либо при принятии предложения о ведении переговоров, которое может и не отвечать признакам оферты, главное — совершение действий, свидетельствующих о начале переговорного процесса.

Еще раз акцентируем внимание на том, что действие именно волевое и направленное на переговоры. Основанием возникновения правоотношения в данном случае не может быть поступок. Это всегда действие, преследующее цель вступления в переговоры с намерением обсудить условия и заключить договор, если условия устроят. Не могут свидетельствовать о начале переговорного процесса, например, следующие действия: пойти в магазин за компанией; зайти в магазин в целях скрыться от непогоды; позвонить, ошибившись номером, и попасть к лицу, давшему объявление о продаже чего-либо. Свидетельствовать об этом могут такие действия, как соглашение о встрече и просмотре продаваемой по объявлению вещи; назначение полномочных по переговорам лиц от определенных компаний; согласие на встречу со специалистом для выяснения соответствия продаваемой вещи определенным характеристикам. То есть совершенное действие должно вызвать у противоположной стороны уверенность в

начале переговоров, такие действия свидетельствуют об обещании вести переговоры, а быть может, и о заключении договора (в зависимости от стадии преддоговорного процесса).

Отметим, что эти действия будут явствовать из обстановки или зависеть от нее (например, мероприятие может начинаться словами «начинаем переговоры», или будут совершены некие конклюдентные действия, или клиент в магазине просит подойти к нему консультанта), а в каких-то случаях закон будет предусматривать для таких действий специальные требования (например, для оферты или конкурсной заявки).

Экономический интерес участников гражданского оборота в таком обязательстве состоит в добросовестном процессе переговоров в целях получения необходимой информации и заключения выгодного для сторон преддоговорных контактов договора (подыскать выгодного партнера или подходящий объект).

Цель преддоговорного обязательства можно описать следующим образом: получить информацию, необходимую для формирования воли, в том числе информацию о намерениях партнера, о возможных условиях договора, и достичь соглашения (договориться) о заключении договора, если полученная информация соответствует ожиданиям, намерениям и т. п., т. е. попытаться прийти к заключению договора на выгодных условиях или убедить заключить договор на своих условиях. Очевидно, что целеполагание субъектов в процессе переговоров может меняться, и зависит оно не только от информации, постепенно раскрываемой контрагентом, но и от внешних обстоятельств.

Таким образом, конечная цель преддоговорного обязательства — достижение договоренности о заключении договора и заключение договора, если у партнеров по переговорам совпадут интересы, промежуточная цель преддоговорного обязательства — получение необходимой для этого информации.

ла ГК РФ предусматривают, что совершенные действия по вступлению в переговоры (например, когда заключение договора обязательно для одной стороны) или действия обоих партнеров влекут правовые последствия — обязанность вести переговоры добросовестно.

Вступая в переговоры, лицо, их иницилирующее, еще само может быть не уверено в совпадении его интересов в заключении договора с интересами контрагента. Выявление взаимных интересов в заключении договора и есть цель переговоров, а также достижение положительных результатов переговоров — заключение договора на выгодных для себя условиях, если совпадут интересы в заключении договора.

Вероятно, от целей будут зависеть и действия, которые лицо совершает, чтобы вступить в переговоры. Если субъект уверен в том, что он хочет заключить договор с конкретным субъектом по поводу конкретного объекта, то действием, с которым связывается возникновение обязанности вести себя добросовестно, будет направление оферты, на которую соответствующим действием ответит адресат оферты. Если лицо только ищет подходящие для него варианты, то такими действиями будут обращения, предложения, звонки и т. п., которые преследуют цель ведения переговоров и получения ответной реакции в виде действия, свидетельствующего о согласии вести переговоры.

Можно предположить, что преддоговорные контакты сторон проходят следующее развитие.

1. Этап «предпереговорный», который предусматривает выяснение наличия интереса у определенного субъекта в ведении переговоров о заключении договора. В случаях, когда заключение договора обязательно для одной из сторон, отношения между сторонами переговоров возникают с момента, когда обязанной заключить договор стороне направлена оферта, в этом случае для возникновения правоотношения достаточно действия только одной стороны переговоров. Если специальных правил о заключении договора в законе нет, то предпереговорные отношения возникнут при наличии двух волевых действий (например, размещение продавцом объявления о продаже квартиры и реакция покупателя

на него в виде просьбы о просмотре). В данном случае стороны уже вступили в переговоры с целью выяснить, возможно ли совпадение их интересов в намерении заключить сделку⁹. На этом этапе обе стороны переговоров, действуя добросовестно, предполагают, что другая сторона предоставит необходимую для совершения сделки информацию, покажет объект в обусловленное время или прибудет в определенное место для просмотра объекта или вещи и т. п.

2. Этап согласования условий договора. На этом этапе стороны определились, что в принципе заключение сделки возможно, оно отвечало бы их интересам. Для них остается открытым вопрос о том, какой вид сделки им подходит и на каких условиях ее можно заключить. Стороны переговоров, действуя добросовестно, ожидают друг от друга, что они предпримут меры к согласованию условий договора¹⁰. Завершение процедуры согласования автоматически влечет третий этап, если не требуется соблюдения дополнительных требо-

⁹ Представляется, что участниками такого правоотношения являются лица, ведущие переговоры, это не обязательно именно сторона будущего договора, поскольку предоставить информацию и показать предмет договора может, например, не только собственник продаваемой вещи, за недобросовестные действия по ведению переговоров ответственность должны нести участники переговоров.

¹⁰ Представляется, что участниками переговоров здесь уже должны быть стороны будущего договора, а также их представители. При определенных условиях можно признать неделимость предмета переговорного обязательства (например, представитель продавца — эксперт на финансовом рынке и добросовестность поведения потенциального продавца зависит и от действий его представителя), тогда участниками переговоров на одной стороне будут и потенциальная сторона будущего договора, и его представитель. Либо необходимо говорить об ответственности партнера по переговорам за выбранный им эксперта, представителя и т. д.

ваний к оформлению сделки. Незавершение влечет выход из переговоров и прекращение преддоговорного правоотношения.

3. Заключение договора по результатам переговорного процесса. Стороны согласовали вид и условия договора, остается его заключить. На данном этапе может быть подписан предварительный договор, в этом случае преддоговорное обязательство по ведению переговоров трансформируется в преддоговорное обязательство по заключению основного договора. Возможно, будет составлен проект основного договора, а также согласованы порядок и дата его заключения. Обе стороны, действуя добросовестно, ожидают друг от друга выполнение условий по заключению договора, т. е. что обе стороны явятся на подписание договора в обусловленные срок и место.

Каждый последующий этап преддоговорного отношения характеризуется большей степенью уверенности в контрагенте по переговорам и большей близостью к возможности заключения договора. На всех эта-

пах развития преддоговорного отношения его стороны обязаны действовать добросовестно. Необходимо отметить, что в ряде случаев второй и третий этапы могут быть объединены или происходят настолько быстро, что заметить границу между ними не удастся (например, приобретение товара в магазине самообслуживания, заключение сделки купли-продажи вещи между двумя гражданами и т. п.).

Таким образом, для начала переговоров и возникновения преддоговорного обязательства необходимо, чтобы были персонифицированы участники этих переговоров, которые совершают определенные действия, свидетельствующие о начале переговоров. Основанием возникновения преддоговорного обязательства является волевое действие, которое достаточно определенно и выражает намерение лица считать себя ведущим переговоры с адресатом, который совершит в ответ такое же достаточно определенное действие или в соответствии с законом будет обязан отреагировать на первое действие.

Библиографический список

- Гницевич К. В. Преддоговорная ответственность в гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2009.
- Демкина А. В. Ведение переговоров как основание возникновения обязательства // Юридический мир. 2016. № 5.
- Крашенинников Е. А., Байгушева Ю. В. Обязанности при ведении преддоговорных переговоров // Вестник ВАС РФ. 2013. № 6.
- Подузова Е. Б. Организационные договоры в гражданском праве: монография. М., 2015.

Международные торги: проблемы терминологии

БАРАННИКОВА Екатерина Сергеевна, соискатель Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации
117218, Россия, г. Москва, ул. Большая Черемушkinsкая, 34
E-mail: e.barannikova@yahoo.com

В статье отмечается, что в отечественной правовой науке на данный момент отсутствуют комплексные исследования правовых проблем международных торгов. Проблемы закупочных отношений с участием транснациональных корпораций частично представлены в экономической науке. В связи с этим автором сформулирован понятийный аппарат, необходимый для полноценного научного изучения международных торгов. Ключевыми терминами, необ-