К вопросу о квалификации преддоговорных отношений в международном коммерческом обороте

МУРАТОВА Ольга Вячеславовна, научный сотрудник отдела международного частного права Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации

117218, Россия, г. Москва, ул. Большая Черемушкинская, 34

E-mail: olgbelusva@rambler.ru

В статье рассматривается вопрос о квалификации преддоговорных отношений в международном коммерческом обороте, подвергается критике подход, согласно которому преддоговорные контакты сторон относятся к одной из стадий заключения договора. По мнению автора, оценка преддоговорных отношений как стадии заключения договора не учитывает их правовой характер и правовое значение. Сама стадия ведения переговоров зачастую связана с проведением порождающих правовые последствия мероприятий по организации заключения контракта. Представляется, что в условиях современного международного коммерческого оборота преддоговорные контакты сторон следует рассматривать не как стадию заключения договора, а как особое правоотношение, которое возникает между потенциальными участниками коммерческих сделок.

Автором обозначены три основных подхода к квалификации правовой природы преддоговорных отношений: 1) преддоговорные отношения рассматриваются как совокупность обязательств по организации предпринимательской деятельности (т. е. как организационные отношения); 2) преддоговорные отношения и преддоговорная ответственность имеют договорную природу; 3) преддоговорные отношения и преддоговорная ответственность имеют особую природу, промежуточную между договором и деликтом.

Сформулирован вывод, что преддоговорное отношение является самостоятельным правоотношением в системе гражданского права и международного частного права, имеющим особую правовую природу, о чем свидетельствует наличие самостоятельного предмета, преддоговорных прав, обязанностей сторон, гражданско-правовой ответственности за нарушение сторонами своих обязательств, а также системы норм материально-правового и коллизионного регулирования в национальном законодательстве различных стран и актах международной унификации в сфере коммерческого оборота. Возможность обращения потенциальными контрагентами одновременно к договорным и внедоговорным формам взаимодействия является особенностью преддоговорных отношений.

Ключевые слова: преддоговорные отношения, международный коммерческий оборот, правовая природа, договорные обязательства, внедоговорные обязательства, организационный характер.

On Qualification of Pre-Contractual Relations in International Commerce

O. V. MURATOVA, research fellow of the Department of private international law of the Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation

34, Bolshaya Chermushkinskaya st., Moscow, Russia, 117218

E-mail: olgbelusva@rambler.ru

The article deals with the issue on qualification of pre-contractual relations in international commerce. The author criticizes the concept according to which the pre-contractual contacts of potential partners are subsumed to the one of the stages of conclusion of a contract. In the author's opinion, the understanding of negotiations as a stage of conclusion of a contract invalidates its legal effect and doesn't take into account multidimensionality of this legal phenomenon. The "stage of pre-contractual contacts" may lead to serious, engendering legal consequences of measures for preparing to sign the contract. It seems that in the conditions of modern international commercial turnover, the pre-contractual contacts of the parties should be considered not as a stage of conclusion of the contract, but as a special legal relationship that arises between potential participants of commercial transactions.

The author identifies three main approaches to the qualification of the legal nature of pre-contractual relations: 1) pre-contractual relations are considered as a set of obligations for the organization of entrepreneurial activity (i.e. organizational relations); 2) pre-contractual relations and pre-contractual liability are of contractual nature; 3) pre-contractual relations and pre-contractual liability have a special nature, intermediate between the contract and the delict. The author concludes that the pre-contractual relationship is an independent legal relationship in the system of civil law and private international law. It has a special legal nature, evidenced by the presence of an independent subject, pre-contractual rights, obligations of the parties, civil liability for violation by the parties of their obligations, as well as the system of norms of substantive and conflict regulation in the national legislation of various countries and acts of international unification in the field of commercial turnover. The ability of potential counterparties to address both contractual and non-contractual forms of interaction is a feature of pre-contractual relations.

Keywords: pre-contractual relations, international commercial turnover, legal nature, contractual obligations, non-contractual obligations, organizational character.

DOI: 10.12737/art_2018_6_11

Усложнение торговых связей в международном коммерческом обороте наложило свой отпечаток на все способы взаимодействия хозяйствующих субъектов. Это отразилось и на порядке заключения международных коммерческих сделок. «В наибольшей степени разработанным в праве регулированием преддоговорных отношений является регулирование отношений, возникающих при заключении договора по модели оферта и акцепт»¹. Оферта и акцепт как две стадии заключения договора, выделяемые в советское время², отражают запросы рынка того периода, а подход, согласно которому «преддоговорные правоотношения возникают с момента получения стороной предложения о согласовании условий, предусмотренных в ранее сделанной ею оферте, и прекращаются либо (1) в момент полу-

чения лицом, направившим оферту, ее акцепта, а потому в момент заключения договора, либо (2) в момент получения оферентом извещения акцептанта об отказе от заключения договора, либо (3) в момент истечения срока для передачи разногласий, возникших при заключении договора, на рассмотрение суда»³, служит основой действующего правового регулирования отношений, складывающихся до заключения договора.

Однако такой способ заключения договора возможен только в том случае, если речь идет о простом договоре международной купли-продажи конкретного товара, если же речь идет о крупных финансовых контрактах, которые требуют детального согласования, едва ли можно говорить о заключении договора только путем обмена офертой и акцептом. Значительно усложнилась процедура выработки договора, условия которого устроили бы обе стороны. В торговом обороте зачастую «договоры возникают не по классической схеме — направление предложения (оферта) и его принятие (акцепт), а в результате достаточно продолжительных и многоступенчатых переговоров, напри-

¹ См. подробнее: Муратова О. В. Преддоговорные отношения в международном коммерческом обороте: специфика и тенденции правового регулирования // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2017. № 3. С. 71—78.

² См.: Перетерский И. С. Сделки, договоры. М., 1929. С. 20; Иоффе О. С. Советское гражданское право (курс лекций). Л., 1958. С. 101; Советское гражданское право: учебник. Ч. 1 / под ред. В. А. Рясенцева. М., 1986. С. 463; Гражданское право: учебник. Ч. 1 / под ред. Ю. К. Толстого, А. П. Сергеева. СПб., 1996. С. 444.

³ Шполтаков О. В. Правовое регулирование преддоговорных отношений в российском гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2015.

мер, когда заключаются крупные и сложные коммерческие сделки»⁴.

Таким образом, в современных условиях преддоговорные отношения возникают чаще всего не в результате предложения заключить договор на определенных условиях, а с момента проявления намерения заключить договор, с предложения вступить в переговоры. Порядок согласования условий международного коммерческого контракта становится предметом особых преддоговорных отношений.

Практика последнего времени свидетельствует о стремлении сторон до заключения договора изучить возможности предполагаемого партнера с тем, чтобы заключить наиболее выгодный для себя контракт. Зачастую оценка контрагента проводится при непосредственном взаимодействии сторон, как путем проведения личных переговоров или деловой переписки, так и, например, при осмотре товара. В процессе ведения переговоров стороны могут нести существенные затраты, связанные, в частности, с привлечением специалистов, оплатой расходов на транспортировку груза или на командировку. Изучение при этом интересующего рынка может не ограничиваться взаимодействием лишь с одним потенциальным контрагентом, что может привести, в зависимости от конкретных обстоятельств, к возникновению спора уже на так называемой преддоговорной стадии, когда между сторонами еще не возникло договорное обязательство. Такие конкретные обстоятельства могут различаться: например, возможна ситуация, при которой потенциальный партнер создает лишь видимость заинтересованности в совершении сделки, для того чтобы не допустить заключения другой стороной договора с конкурентом. Другим примером является разглашение (по неосторож-

ности или умышленно) полученной в ходе переговоров конфиденциальной информации. Однако имеют место и случаи объективной неудачи в согласовании сторонами условий договора, несмотря на добросовестность намерений.

В качестве иллюстрации возникновения преддоговорных споров в международном коммерческом обороте приведем дело, рассмотренное Апелляционным судом г. Салоники⁵. Так, по итогам проведения переговоров истец имел все основания рассчитывать на заключение с ответчиком договора коммерческого агентирования. Согласно условиям предполагаемого договора истец должен был осуществлять продажу и продвижение на греческом рынке поставляемой ответчиком иностранной продукции, для чего истцом были произведены некоторые материальные затраты. Однако договор заключен не был. Ответчик, ссылаясь на отсутствие договорных обязательств, отрицал возможность привлечения его к ответственности. В результате рассмотрения спора суд пришел к выводу о том, что ответчик должен быть привлечен к ответственности и возместить убытки в размере понесенных истцом расходов в процессе ведения переговоров и продвижения товаров.

Появление в международном коммерческом обороте такого рода споров вызвало в научной среде дискуссию о том, какие юридические факты лежат в основании возникновения преддоговорных отношений, какова их правовая природа и каковы основания и пределы преддоговорной ответственности.

В настоящее время существует три основных подхода к квалификации правовой природы преддоговорных отношений: «1) преддоговорные отношения рассматривают-

⁴ Комаров А. С. Ответственность в коммерческом обороте. М., 1991. С. 46.

⁵ См.: Precontractual Liability in European Private Law / eds. by J. Cartwright, M. Hesselink. Cambridge University Press, 2009. P. 40.

ся как совокупность обязательств по организации предпринимательской деятельности (т. е. организационные отношения); 2) преддоговорные отношения и преддоговорная ответственность имеют договорную природу; 3) преддоговорные отношения и преддоговорная ответственность имеют особую природу, промежуточную между договором и деликтом»⁶.

В качестве *организационных* преддоговорных отношений рассматривались юристами еще в середине XX в., о чем писал О. А. Красавчиков, по мнению которого организационно-правовые отношения «как разновидность гражданско-правовых отношений характеризуются тем, что в результате их становления и реализации происходит завязка, а в определенных случаях и последующее развитие имущественно-правовых отношений»⁷.

Преддоговорные отношения в этом смысле могут рассматриваться как «особое обязательство, возникающее при осуществлении сторонами совместной деятельности, направленной на создание и заключение договора»⁸. В этом случае преддоговорные отношения «носят переходный характер и выполняют роль промежуточного звена между двумя видами отношений: между не урегулированными ни нормами права, ни положениями договора деловыми преддоговорными отношениями сторон, с одной стороны, и, собственно, ста-

дией договорных отношений, с другой стороны»⁹. Основной целью таких преддоговорных отношений, как считает В. В. Богданов, является подготовка к возникновению в будущем другого правоотношения — гражданско-правового договора.

В данном случае представляется спорным тезис о неурегулированности «ни нормами права, ни положениями договора» деловых преддоговорных отношений. Закрепление в ГК РФ принципа добросовестности опровергает позицию об отсутствии в российском законодательстве оснований для привлечения к преддоговорной ответственности. Более того, в настоящее время ГК РФ содержит специальную норму, посвященную порядку ведения переговоров (ст. 434¹ ГК РФ), и норму о праве, подлежащем применению к обязательствам, возникающим вследствие недобросовестного ведения переговоров о заключении договора (ст. 1222¹ ГК РФ)¹⁰. Отдельно необходимо обратить внимание на тот факт, что правила, регламентирующие порядок ведения переговоров, содержатся (и содержались до введения в ГК РФ института преддоговорной ответственности) в актах негосударственной унификации, к которым активно обращаются участники международных коммерческих отношений, в том числе российские предприниматели, а принцип добросовестности закреплен в Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.

Представляется, что преддоговорные отношения действительно мож-

⁶ См. подробнее: *Муратова О. В.* Преддоговорные отношения в международном коммерческом обороте: от материально-правового к коллизионному регулированию: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2017.

⁷ *Красавчиков О. А.* Гражданские организационно-правовые отношения // Советское государство и право. 1966. № 10. С. 56.

⁸ См., например: *Жужжалов М. Б.* Расчеты при возврате имущества в рамках внедоговорных отношений // Обязательства, возникающие не из договора: сб. ст. / *Альманса Монтойя Ф. Х., Амангельды А. А., Афанасьев Д. В.* и др.; отв. ред. *М. А. Рожкова*. М., 2015. С. 184.

⁹ *Богданов В. В.* Преддоговорные правоотношения в российском гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011.

¹⁰ О коллизионном регулировании подробнее см.: *Внедоговорные обязательства в международном частном праве: монография* / отв. ред. *И. О. Хлестова*. М., 2016; *Международное частное право: учебник для бакалавров* / под ред. *Н. И. Марышевой*. 5-е изд. М., 2017.

но рассматривать как некий переходный этап, необходимый для достижения его цели — заключения договора. Схожего мнения придерживается и О. В. Шполтаков, согласно которому «преддоговорное правоотношение — это направленное на заключение договора двустороннее обязательственное организационное правоотношение, в рамках которого происходит процесс согласования договорных условий»¹¹. Аналогичную точку зрения высказывает и К. В. Гнищевич¹². М. А. Егорова в качестве примера организационного отношения также называет преддоговорное организационное отношение¹³.

Определение преддоговорных отношений в качестве организационных, по нашему мнению, явилось начальным этапом их становления в качестве самостоятельного вида правоотношений в условиях стремительно развивающегося международного коммерческого оборота. Однако оценка преддоговорных отношений исключительно как процедурного момента на пути заключения договора не учитывает их сущности, многообразия форм и видов, о чем свидетельствует содержащееся в актах международного и национального характера комплексное регулирование поведения хозяйствующих субъектов при заключении международных коммерческих контрактов.

Преддоговорные отношения и преддоговорная ответственность имеют *договорную природу*. В литературе высказывается мнение, что в случае, если нарушение преддоговорных обязанностей выявляется

после заключения договора и не влечет его недействительность, преддоговорные обязанности следует рассматривать как обязанности по договору. Таким образом, их нарушение должно приводить к нарушению договора и возникновению договорной ответственности. Названная точка зрения нашла отражение, к примеру, в практике Верховного суда Эстонии, который решил, что «если нарушение преддоговорных обязанностей обнаруживается после заключения действительного договора, отношения сторон следует рассматривать как единое договорное отношение, содержание которого составляют кроме обязательств, вытекающих из самого договора, также обязательства, существовавшие между сторонами до заключения договора»¹⁴. Научный подход, согласно которому нарушение преддоговорных обязанностей не влияет на действительность договора, следует оценить положительно. Однако мы не разделяем мнение относительно слияния преддоговорных и договорных правоотношений после заключения договора и не считаем, что они должны рассматриваться как единое целое. Полагаем, что вступление в преддоговорные (по аналогии с договорными) правоотношения влечет возникновение у субъектов таких отношений самостоятельных прав и обязанностей, нарушение которых является основанием для привлечения к ответственности. Представляется по меньшей мере странным при взыскании убытков за недобросовестное ведение переговоров ссылаться, например, на ненадлежащее (недобросовестное) исполнение договора, что было бы логично исходя из позиции Верховного суда Эстонии.

На квазидоговорную природу преддоговорной ответственности

¹¹ Шполтаков О. В. Указ. соч.

¹² См.: Гнищевич К. В. Преддоговорная ответственность в гражданском праве (*culpa in contrahendo*): автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2009.

¹³ См.: Егорова М. А. Организационное отношение и организационные сделки в гражданско-правовом регулировании // Законы России: опыт, анализ, практика. 2011. № 5. С. 10—21.

¹⁴ См. подробнее: Кяэрди М. Развитие концепции преддоговорных обязанностей в эстонском праве // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2009. № 10. С. 46—47.

указывает и К. В. Гнищевич, по мнению которого «преддоговорная ответственность по своим характеристикам ближе к договорной, поскольку формальным основанием института *culpa in contrahendo* являются нормы договорного права, а убытки связаны с расходами стороны в связи с подготовкой к заключению договора»¹⁵. Однако, если подходить к обозначенному вопросу с формальной точки зрения, то, по нашему мнению, в отсутствие заключенного договора едва ли можно говорить о договорном характере преддоговорных отношений. Кроме того, К. В. Гнищевич ограничивает убытки расходами стороны в связи с подготовкой к заключению договора. Вместе с тем, на наш взгляд, такими убытками могут быть и расходы, понесенные после заключения договора вследствие недобросовестного ведения переговоров, например, непредоставления информации о свойствах товара (к примеру, после заключения и исполнения договора поставки оборудования выяснилось, что оборудование после сборки нельзя перевозить, а от этого зависит исполнение договора, заключенного покупателем с третьим лицом).

Несмотря на то что «в основании возникновения ответственности за *culpa in contrahendo* лежит нарушение обязанности, которая, как и договорная обязанность, связывает именно определенных лиц и возникает в результате совершения ими правомерных волевых действий»¹⁶, тем не менее, на наш взгляд, к преддоговорной ответственности не должны применяться по аналогии предписания о договорной ответственности — институт преддоговорной ответственности в силу особой правовой природы преддоговор-

ных отношений имеет собственный механизм правовой защиты (как договорного, так и внедоговорного характера). Так, в результате возмещения преддоговорных убытков потерпевший должен быть поставлен в положение, в котором он находился бы, если бы не вступал в переговоры с недобросовестным лицом. Потерпевшему «могут быть возмещены расходы, понесенные в связи с ведением переговоров, расходы по приготовлению к заключению договора, а также убытки, понесенные в связи с утратой возможности заключить договор с третьим лицом (ст. 15, п. 2 ст. 393, п. 3 ст. 434¹, п. 1 ст. 1064 ГК РФ)»¹⁷.

Вместе с тем следует различать отношения, возникающие при ведении переговоров, и отношения, возникающие в связи с заключением отдельных соглашений на преддоговорной стадии. В этом случае нельзя исключать применение положений о договорных обязательствах, на что указывает и российское законодательство. Так, соглашение о порядке ведения переговоров может устанавливать неустойку за нарушение предусмотренных в нем положений, т. е. договорную неустойку. Таким образом, следует признать наличие договорного элемента в системе преддоговорных отношений, которым, однако, они не ограничиваются.

Детальное исследование отношений, возникающих вследствие ведения переговоров, позволяет сделать вывод о различном объекте договорных и преддоговорных отношений. Объект преддоговорных отношений составляют действия, направленные на заключение договора, — это мероприятия организационного характера (например, подписание преддоговорных соглашений, т. е. использование особых договорных конструк-

¹⁵ Гнищевич К. В. Указ. соч.

¹⁶ Крашенинников Е. А., Байгушева Ю. В. Обязанности при ведении преддоговорных переговоров // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2013. № 6.

¹⁷ Постановление Пленума ВС РФ от 24 марта 2016 г. № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств».

ций¹⁸) и мероприятия, направленные на согласование условий будущего договора. Объектом договора, в свою очередь, являются конкретный предмет и (или) материальные средства, подлежащие продаже, передаче и т. п., и (или) неимущественные права.

Различно и содержание преддоговорных (в данном случае речь идет исключительно о переговорах) и договорных отношений. Права и обязанности субъектов преддоговорных отношений связаны с наличием добросовестных намерений при вступлении в переговоры (достижением соглашения), с предоставлением полной и достоверной информации об имеющих значение обстоятельствах, с соблюдением конфиденциальности полученных сведений. Права и обязанности субъектов договорных отношений касаются исполнения конкретного договора (принять, передать, уплатить).

В законодательстве также установлена отличная от договорной преддоговорная ответственность в форме возмещения преддоговорных убытков, в силу того что преддоговорные правоотношения не прекращаются с заключением договора, а существуют одновременно¹⁹. Как свидетельствует практика, добросовестное исполнение договора не мешает взыскивать убытки за недобросовестное ведение переговоров. Обратим внимание и на тот факт, что законодательство не включает преддоговорные отношения в сферу действия договорного статута, а предусматривает специальную коллизионную норму о праве, подлежащем применению к обязательствам

из недобросовестного ведения переговоров (ст. 1222¹ ГК РФ).

Таким образом, анализ структуры преддоговорных и договорных правоотношений (юридического факта, объекта, содержания) свидетельствует о различиях, не позволяющих определить природу преддоговорных отношений исключительно как договорную.

Сказанное позволяет предположить, что преддоговорные отношения и преддоговорная ответственность имеют и особые *внедоговорные черты*, что нашло поддержку среди ученых. В качестве особого (самостоятельного) вида ответственности называют преддоговорную ответственность Е. А. Крашениников и Ю. В. Байгушева. По их мнению, ее нельзя квалифицировать «ни в качестве деликтной ответственности, так как виновное неисполнение обязанности добросовестного поведения, которая сопрягает партнера не со всеми другими лицами, а только с его контрагентом, не является деликтом, ни в качестве договорной ответственности, потому что неисполненная обязанность не вытекает из договора»²⁰. Нам представляется более верным подход не с точки зрения отрицания, а с точки зрения признания договорных и внедоговорных черт правовой природы преддоговорных отношений.

Так, А. Н. Кучер полагает, что «преддоговорные отношения сторон частично примыкают к договорным отношениям, частично — к внедоговорным»²¹, и вместе с тем отмечает невозможность применения к преддоговорным отношениям «большинства принципов и положений, регулирующих отношения сторон в рамках заключенного договора (договорных отношений сторон) или во внедоговорном режиме», из

¹⁸ См., например: *Оськина И., Луну А.* Договор о неразглашении информации // *ЭЖ-Юрист*. 2012. № 20. С. 14.

¹⁹ См. подробнее: *Najib Hage-Chahine.* Culpa in Contrahendo in European Private International Law: Another Look at Article 12 of the Rome II Regulation // *Northwestern Journal of International Law & Business*. 2012. Vol. 32. P. 495.

²⁰ *Крашениников Е. А., Байгушева Ю. В.* Указ. соч.

²¹ *Кучер А. Н.* Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. М., 2005.

чего следует необходимость специального законодательного регулирования преддоговорных отношений (указанное предложение было высказано А. Н. Кучер еще в 2005 г.). Законодатель в процессе реформирования ГК РФ пошел именно по этому пути.

В то же время А. Н. Кучер заключает, что «специфика преддоговорной ответственности по сравнению с классической деликтной ответственностью позволяет сделать вывод о ее квазиделиктном характере»²². В данном вопросе мы, пожалуй, поддержим мнение Д. Е. Богданова, согласно которому «деликтный подход несколько упрощает природу преддоговорной ответственности и выхолащивает сущность преддоговорных отношений»²³.

Компромиссную точку зрения высказывает В. Г. Полякевич, которая, рассмотрев вопрос о соотношении преддоговорной и договорной ответственности, приходит к выводу о том, что «преддоговорная ответственность не составляет самостоятельного вида ответственности, принципиально отличного от деликтной или договорной ответственности, а обладает чертами как той, так и другой, почему и характеризуется как квазиделиктная, или квазидоговорная»²⁴.

Из опровержимой презумпции квазидоговорного характера преддоговорных отношений исходит А. М. Степанищева. Указанная презумпция опровергается в том случае, если отсутствует возможность «связать возникшие отношения с каким-либо договором... В таком случае преддоговорные отношения... в большей степени раскрыва-

ются в рамках внедоговорных отношений»²⁵.

Полагаем, что преддоговорное правоотношение является самостоятельным видом правоотношений и имеет сложную структуру, сочетающую в себе элементы организационных, договорных и внедоговорных обязательств. Отсутствие формального основания в виде заключенного договора не позволяет нам однозначно указать на договорную природу преддоговорных отношений. Вместе с тем обращение к договорным конструкциям и совершение правомерных действий, направленных на установление договорных связей, свидетельствует о наличии договорного элемента в структуре преддоговорных отношений. Указанное обстоятельство не позволяет нам однозначно определить преддоговорные отношения как имеющие внедоговорный характер, несмотря на отсутствие заключенного договора, в силу того, что стороны посредством совершения правомерных действий и по своей воле вступают в преддоговорные правоотношения (что не характерно для отношений внедоговорного характера). Внедоговорный элемент преддоговорных отношений составляют убытки, причиненные недобросовестным поведением в процессе переговоров (внедоговорный вред).

Таким образом, преддоговорное отношение является самостоятельным правоотношением в системе частного права, имеющим особую правовую природу, о чем свидетельствует наличие самостоятельного предмета, преддоговорных прав, обязанностей сторон, гражданско-правовой ответственности за нарушение сторонами своих обязательств, а также системы норм материально-правового и коллизионного

²² Кучер А. Н. Указ. соч. С. 222.

²³ Богданов Д. Е. Развитие института преддоговорной ответственности в гражданском праве России // Законодательство и экономика. 2011. № 4. С. 69—78.

²⁴ Полякевич В. Г. Ответственность за преддоговорные нарушения: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007.

²⁵ Степанищева А. М. Правовое регулирование и юридическая квалификация преддоговорных отношений в международном частном праве: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2015. С. 15.

регулирования в национальном законодательстве различных стран и актах международной унификации в сфере коммерческого оборота. Возможность обращения потенциальными контрагентами одновременно

к договорным и внедоговорным формам взаимодействия является особенностью преддоговорных отношений, которой и определяется специфика действующего правового регулирования.

Библиографический список

Najib Hage-Chahine. Culpa in Contrahendo in European Private International Law: Another Look at Article 12 of the Rome II Regulation // *Northwestern Journal of International Law & Business*. 2012. Vol. 32.

Precontractual Liability in European Private Law / eds. by J. Cartwright, M. Hesselink. Cambridge University Press, 2009.

Богданов В. В. Преддоговорные правоотношения в российском гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011.

Богданов Д. Е. Развитие института преддоговорной ответственности в гражданском праве России // *Законодательство и экономика*. 2011. № 4.

Внедоговорные обязательства в международном частном праве: монография / отв. ред. И. О. Хлестова. М., 2016.

Гнищевич К. В. Преддоговорная ответственность в гражданском праве (culpa in contrahendo): автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2009.

Гражданское право: учебник. Ч. 1 / под ред. Ю. К. Толстого, А. П. Сергеева. СПб., 1996.

Егорова М. А. Организационное отношение и организационные сделки в гражданско-правовом регулировании // *Законы России: опыт, анализ, практика*. 2011. № 5.

Жужжалов М. Б. Расчеты при возврате имущества в рамках внедоговорных отношений // *Обязательства, возникающие не из договора: сб. ст. / Альманса Монтойя Ф. Х., Амангельды А. А., Афанасьев Д. В. и др.; отв. ред. М. А. Рожкова. М., 2015.*

Иоффе О. С. Советское гражданское право (курс лекций). Л., 1958.

Комаров А. С. Ответственность в коммерческом обороте. М., 1991.

Красавчиков О. А. Гражданские организационно-правовые отношения // *Советское государство и право*. 1966. № 10.

Крашенинников Е. А., Байгушева Ю. В. Обязанности при ведении преддоговорных переговоров // *Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации*. 2013. № 6.

Кучер А. Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. М., 2005.

Кяэрдис М. Развитие концепции преддоговорных обязанностей в эстонском праве // *Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации*. 2009. № 10.

Международное частное право: учебник для бакалавров / под ред. Н. И. Марышевой. 5-е изд. М., 2017.

Муратова О. В. Преддоговорные отношения в международном коммерческом обороте: специфика и тенденции правового регулирования // *Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения*. 2017. № 3.

Муратова О. В. Преддоговорные отношения в международном коммерческом обороте: от материально-правового к коллизионному регулированию: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2017.

Оськина И., Лупу А. Договор о неразглашении информации // *ЭЖ-Юрист*. 2012. № 20.

Перетерский И. С. Сделки, договоры. М., 1929.

Полякевич В. Г. Ответственность за преддоговорные нарушения: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007.

Советское гражданское право: учебник. Ч. 1 / под ред. В. А. Рясенцева. М., 1986.

Степанищева А. М. Правовое регулирование и юридическая квалификация преддоговорных отношений в международном частном праве: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2015.

Шполтаков О. В. Правовое регулирование преддоговорных отношений в российском гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2015.