

*Русанов Н.А.*

*Волго-Вятский институт (филиал) университета*

*им. О.Е. Кутафина (МГЮА)*

*Магистрант*

*3 курс, факультет «Юридический»*

*Россия, г. Киров*

## **ЭТАПЫ И СТРУКТУРА ПЕРЕГОВОРОВ О ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА**

***Аннотация:** Статья рассматривает этапы и структуру переговоров о заключении договора между сторонами. Автор подробно описывает каждый этап, начиная с подготовки и заканчивая заключением договора. Особое внимание уделяется обмену информацией и выработке вариантов решения, необходимых для достижения взаимовыгодного соглашения. Структура переговоров может варьироваться в зависимости от типа договора, но обычно включает в себя представление сторон, обмен информацией и принятие решения.*

***Ключевые слова:** переговоры, соглашение, договор, этап, структура, деловой этикет.*

***Annotation:** The article examines the stages and structure of negotiations on the conclusion of a contract between the parties. The author describes in detail each stage, starting with the preparation and ending with the conclusion of the contract. Particular attention is paid to the exchange of information and the development of solutions necessary to achieve a mutually beneficial agreement. The structure of negotiations may vary depending on the type of contract, but usually includes representation of the parties, exchange of information and decision-making.*

**Keywords:** *negotiations, agreement, contract, stage, structure, business etiquette.*

С целью получения объективного представления о переговорном процессе, особое внимание стоит уделить этапам и структуре переговоров о заключении договора.

В силу действия принципа свободы договора, организация переговорного процесса полностью возложена на стороны, зависит от их воли и не регламентирована законодательно. Однако, для защиты субъектов от неправомерного поведения в ходе переговоров в ст. 434.1 Гражданского кодекса находит закрепление презумпция добросовестности сторон переговоров [1]. Она выражена в двух положениях, заключающихся прежде всего в том, что стороны должны предоставлять друг другу достоверную информацию касающуюся будущего соглашения, а также в запрете внезапного и неоправданного прекращения переговоров любой из сторон, в условиях, когда противоположная сторона не могла ожидать такого прекращения.

По мнению Т.Н. Прохорко баланс между принципом свободы договора и принципом добросовестности на практике весьма условен и «...если сами участники переговорных отношений не могут определить, действовал ли тот или иной добросовестно или нет, то они могут прибегнуть к оценке этих действий с точки зрения добросовестности в судебном порядке...» [2].

Относительно этапов переговоров о заключении договора на практике не сложилось единого подхода к алгоритму переговорного процесса, однако самым распространенным вариантов является следующая цепочка:

- 1) Подготовительный этап
- 2) Переговоры
- 3) Заключение соглашения

Относительно содержания этапов переговорного процесса в научном обществе существуют иные точки зрения. Так, по мнению Г.В. Брыжинской и М.А. Волковой «... переговоры, как правило, включают три стадии: 1) подготовку к переговорам; 2) процесс их ведения; 3) анализ результатов переговоров и выполнения достигнутых договоренностей...» [3]. Немного иной взгляд на структуру переговорного процесса имеет О.В. Асеев. По его мнению, основной этап переговоров проходит три стадии: «...1) уточнение интересов, концепций и позиций участников; 2) обсуждение (обоснование своих взглядов и предложений); 3) согласование позиций и выработка договоренностей...» [4]. Т.В. Анисимова выделяет всего два этапа деловых переговоров, в которые входят подготовка переговоров (анализ проблемы, планирование организационных комитетов, первые контакты с другой стороной) и ведение переговоров (приветствие и введение в проблематику, характеристика проблемы, ведение диалога, решение проблемы, завершение) [5]. Однако большинство исследователей сходится во мнении, что наиболее распространенной является трехэтапная модель.

На первом этапе все действия сторон направлены на создание благоприятных и подходящих условий для проведения целевых собеседований. К таким действиям можно отнести телефонные переговоры о назначении встречи, даты и места переговоров, электронные письма сторон друг другу с приглашением к переговорному процессу. Стоит заметить, что сам переговорный процесс начинается именно в момент возникновения контакта сторон друг с другом по поводу проведения переговоров, с обязательным волеизъявлением каждой из сторон на предмет установления переговорных связей. Такой точки зрения придерживается В.В. Саркисян [6]. Регламентация продолжительности, состава сторон и документальной фиксации мероприятия характерна для официальных переговоров высокого уровня, однако и менее формальные по характеру переговоры зачастую не лишены таких условий.

Второй этап заключается в проведении непосредственно переговорных мероприятий. Поскольку организованный процесс переговоров может длиться достаточно продолжительное время, на данном этапе имеют место официальные совещания, беседы и консультации, в очном или дистанционном формате, при обязательном участии представителей каждой из сторон. Следует различать формы делового общения. Так, деловая беседа в рамках переговоров имеет многоцелевую направленность и может быть использована для достижения взаимопонимания, поддержания деловых контактов, выяснения намерений сторон, определений условий дальнейшего взаимодействия, и, конечно, заключения будущих соглашений. Состав сторон на собеседовании может быть различным, как по численности, так и по положению. Совещание имеет место при взаимодействии руководящего состава и предназначено для поиска решений текущих задач, составления плана совместной деятельности. Посредством взаимных консультаций стороны обмениваются информацией, получают необходимые разъяснения по вопросам, предполагающим владение определенной квалификацией.

В свою очередь, Т. В. Анисимова относит к формам делового общения деловую беседу, деловые переговоры, деловые совещания, а также публичные выступления [5].

Перед началом проведения переговоров, как правило, стороны приветствуют друг друга. Поскольку заинтересованность в проведении переговоров и последующем заключении договора часто исходит от обеих сторон, обычно, каждая из них стремится расположить к взаимному общению, следовать негласным правилам делового поведения (деловому этикету), возможно, высказывать определенные заверения, направленные на скорейшее достижение договоренностей. Практика показывает, что пунктуальность, тактичность и вежливость со стороны потенциального контрагента играют важную роль в решении другой стороны о заключении соглашения.

С другой стороны, в силу сложившихся обстоятельств или по причине недобросовестности одной из сторон, нередко случается так, что стадия переговоров завершается до достижения определенных соглашений сторонами. Судебная практика свидетельствует, что причинами для неожиданного завершения переговоров не всегда являются противоправные действия. Так в Определении Верховного Суда РФ от 29 января 2020 г. № 305-ЭС19-19395 обозначено, что «...сам по себе факт того, что сторона вышла из переговоров без объяснения причин либо на поздней стадии переговоров (в том числе после согласования всех условий будущего договора) не свидетельствует о неоправданном прекращении переговоров и недобросовестности действий стороны. Также не может быть признано недобросовестным ведение переговоров одновременно с несколькими контрагентами. Выбор одного из них не может служить основанием для возмещения убытков контрагента, с которым договор заключен не был. Не является недобросовестным и умолчание о параллельных переговорах, а также отсутствие предложения заключить сделку на условиях, предложенных другим контрагентом...» [7].

Относительно составляющей делового этикета переговорных отношений представляется уместным привести ряд высказываний известных древних мыслителей, отечественных и зарубежных государственных деятелей. Марк Туллий Цицерон имел следующую точку зрения: "Не следует завладевать разговором, как вотчиной, из которой имеешь право выжить другого; напротив, следует стараться, чтобы каждый имел свой черед в разговоре, как и во всем остальном". Петр I Великий относительно характера деловой беседы отзывался: "Кто станет говорить речи, другому — не перебивать, но дать окончить и потом другому говорить, как честным людям надлежит, а не как бабам-торговкам". Бенджамин Франклин высказал свое мнение так: "Я ни о ком не буду говорить плохо, но расскажу все хорошее, что знаю о каждом".

Завершающим этапом переговоров является оформление сторонами документа, свидетельствующего о достижении результата переговорного процесса, отражающего в своем содержании поднимавшиеся на переговорах тезисы и закрепляющего обязательства сторон относительно предмета договоренности. Однако говорить о том, что всякие переговоры заканчиваются заключением определенного договора не совсем правильно. В качестве документа, выступающего результатом переговоров может выступать соглашение о намерениях, предварительный договор. В отличие от последнего соглашение о намерениях не обязывает сторону в последствии заключать основной договор, в то время как по предварительному договору стороны обязываются заключить договор в будущем. В любом случае, заключаемый по итогам переговоров документ должен отражать волю каждой из сторон.

В качестве примера существующего соглашения о намерениях можно привести соответствующий документ, заключенный между Правительством Российской Федерации и ПАО «Газпром» от 6 сентября 2021 года, предметом которого является «...объединение и координация сторонами совместных усилий, направленных на ускорение технологического развития и достижение Российской Федерацией позиции одного из лидеров на глобальных рынках в области «Развитие водородной энергетики и декарбонизации промышленности и транспорта на основе природного газа...» [8]. Предметом предварительного договора купли-продажи квартиры будет являться подготовка и заключение в последующем договора купли-продажи квартиры. Выделяют также предварительные договоры научно-исследовательских работ, о возмездном оказании образовательных услуг, аренды нежилого помещения и др. Поскольку предварительный договор содержит персонафицированные данные, привести конкретный пример реально существующего договора не представляется возможным.

В современной доктрине имеется справедливая точка зрения о том, что при возникновении вопросов, касающихся порядка проведения переговоров, стороны могут использовать положения статьи 434.1 Гражданского кодекса в качестве своеобразной инструкции, поскольку она закрепляет нормы, относящиеся к оферте и принятию предложения, установлению условий потенциального соглашения сторон, а также ответственности при нарушениях порядка проведения переговоров.

В результате проведенного исследования представляется, что переговорный процесс в организации своей структуры в силу реализации принципа свободы договора полностью зависит от воли сторон, что подтверждается существующей позицией законодателя. Самой распространенной является трехэтапная организация переговоров, которая включает в себя подготовку к переговорам, проведение переговорных мероприятий и составление соглашения сторон. На практике, ключевые договоренности достигаются в ходе основного этапа переговоров. Результат переговорного процесса может быть оформлен в качестве договора, соглашения о намерениях или предварительного договора.

#### **Использованные источники:**

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 25.02.2022) (с изм. и доп., вступившими в силу с 26.10.2021). [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» URL:<https://cloud.consultant.ru/cloud/cgi/online.cgi?req=doc&ts=147917899604013725715834211&cacheid=0617C8E6BB58E00FAB188FFE9DE73824&mode=splus&base=LAW&n=300822&rnd=55BF29BA48F8A087EFB6FEBEAB345255#05647889334995349> (дата обращения 23.06.2023)
2. Прохорко Т.Н. Недобросовестное поведение при ведении переговоров при заключении договора // *Ex jure.* 2022. №4. URL:

- <https://cyberleninka.ru/article/n/nedobrosovestnoe-povedenie-pri-vedenii-peregovorov-pri-zaklyuchenii-dogovora> (дата обращения: 22.06.2023).
3. Брыжинская Галина Викторовна, Волкова Марина Александровна Процедура проведения переговоров // Проблемы Науки. 2015. №11 (41). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/protsedura-provedeniya-peregovorov> (дата обращения: 22.06.2023).
  4. Презентация и ведение переговоров: Методические указания по подготовке к практическим занятиям для магистров направления подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит» / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: О.В. Асеев. Курск, 2021. 45 с.
  5. Т.В. Анисимова Беседа и переговоры как жанры профессиональной речи // Записки Горного института. 2005. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/beseda-i-peregovory-kak-zhanry-professionalnoy-rechi> (дата обращения: 22.06.2023)
  6. В.В. Саркисян Переговоры о заключении договора в гражданском праве: дис. канд. юр. наук. – Ростов н/Д, 2022. – Режим доступа: URL:<https://swsu.ru/upload/iblock/540/ep1gu4peikxgi6zs7opghezza6qukt11/Disse rtatsiya-Sarkisyan-V.V.pdf>.
  7. Определение СК по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 29 января 2020 г. №305-ЭС19-19395 по делу № А40-98757/2018 // [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ARB&n=616245>
  8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 06.09.2021 г. № 2471-р // Собрание законодательства РФ, 13.09.2021, №37, ст. 6578