

*Зонов Л.О.,  
Студент 3 курса магистратуры  
Волго-Вятского института (филиала)  
Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)  
Россия, г. Киров  
Научный руководитель: Хоменко Е.Г.,  
д.ю.н., доцент кафедры банковского права  
Московского Государственного Юридического  
Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)  
Россия, г. Москва*

## **ПРОБЛЕМЫ ПРЕДДОГОВОРНОЙ СТАДИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

***Аннотация:** В статье рассматриваются наиболее распространенные проблемы, возникающие во время преддоговорных отношений при заключении договоров между субъектами предпринимательской деятельности. Автором проведен анализ стадий заключения договоров и, в частности, преддоговорных отношений. На основе выявленной проблематики, в том числе в части преддоговорной ответственности, анализируются нормативно-правовые акты в данной сфере, их дальнейшее значение для современного законодательства. Также предложены способы устранения выявленных проблем.*

***Ключевые слова:** договор, предпринимательский договор, свобода договора, стадии заключения договора, оферта, акцепт, преддоговорные споры, условия заключения договора, существенные условия, преддоговорная ответственность, заключение договора.*

**Annotation:** *The article discusses the most common problems that arise during pre-contractual relations when concluding contracts between business entities. The author analyzes the stages of concluding contracts and, in particular, pre-contractual relations. On the basis of the identified issues, including in terms of pre-contractual liability, regulatory legal acts in this area are analyzed, their further significance for modern legislation. The ways to eliminate the identified problems are also proposed.*

**Key words:** *contract, freedom of contract, stages of contract conclusion, offer, acceptance, pre-contractual disputes, terms of contract, essential conditions, pre-contractual liability, contract conclusion.*

Согласно пункту 1 статьи 420 Гражданского кодекса Российской Федерации, договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей [1]. Договор, заключаемый между субъектами предпринимательской деятельности, принято называть «предпринимательским договором».

Предпринимательский договор представляет собой многоплановую правовую сделку [2], которая может иметь свои особенности в ходе как ее заключения, так и внесения изменений, а также прекращения действия этого договора [3].

Традиционно выделяются четыре стадии заключения предпринимательского договора:

1. Переговоры о заключения договора;
2. Направление оферты;
3. Рассмотрение оферты;
4. Направление акцепта.

Первая стадия была официально введена Федеральным законом от 08 марта 2015 года № 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации» добавлением в Гражданский

кодекс Российской Федерации статьи 434.1 «Переговоры о заключении договора». В данной статье установлены требования к добросовестному поведению сторон на стадии переговоров о заключении договора, презумпция недобросовестного поведения при определенных обстоятельствах, последствия в виде возмещения убытков недобросовестной стороной, запрет требовать возмещения убытков с потребителей в переговорных отношениях, а также режим конфиденциальной информации в данной стадии [4]. Одним из важнейших дополнений стало введение понятия «соглашение о порядке ведения переговоров» и основных его положений.

Соглашение о порядке ведения переговоров представляет собой гражданский договор, по которому у сторон возникает обязательство по принятию мер по организации порядка ведения переговоров о заключении основного договора (например, участвовать в разработке переговорной документации, распределять расходы, возникающие на преддоговорной стадии, обеспечивать конфиденциальность переговоров) в пределах, предусмотренных соглашением.

Анализируя содержание соглашения о переговорных процедурах, необходимо учитывать некоторые ключевые условия. Так, важно определить предмет соглашения, место и время проведения переговоров, участников и их полномочия, а также обеспечить конфиденциальность и ведение документации в процессе переговоров. Кроме того, необходимо договориться о языке, на котором будут проводиться переговоры, и возможность использования переводчика. Нельзя забывать и о распределении расходов на этапе переговоров, а также принципах и ответственности сторон во время ведения переговоров

Стороны могут придать соглашению долгосрочный характер и на его базе проводить переговоры при заключении нескольких договоров. Основной договор по результатам переговоров может быть заключен либо нет.

Соглашение о порядке проведения переговоров свидетельствует о том,

что стороны вступили в процесс переговоров по заключению договора [5].

Вторая и четвертая стадии (оферта и акцепт) являются обязательными при заключении всех видов предпринимательских договоров. Третья же стадия по рассмотрению оферты носит обязательный характер только в ряде случаев, установленных законом. Например, когда закон регламентирует срок и порядок рассмотрения проекта договора [6].

В настоящее время остается актуальной проблема преддоговорной ответственности при проведении переговоров о заключении договора, когда предварительный договор не обладает юридической силой, что дает недобросовестным контрагентам участвовать в переговорах в ущерб интересам другой добросовестной стороны.

В процессе проведения переговоров о заключении договора стороны должны действовать добросовестно, с намерением достичь соглашения о заключении предпринимательского договора с другой стороной. Тем самым не допускается стороне вступать в переговоры о заключении договора при отсутствии желания достичь взаимных соглашений с противоположной стороной.

На этапе проведения переговоров о заключении договора следует считать недобросовестными следующие действия:

1. Предоставление другой стороне неполных (недостоверных) сведений, либо когда одна сторона умалчивает о тех обстоятельствах, которые по самой сути заключаемого договора должна знать другая сторона.

2. Неоправданное прекращение переговоров о заключении договора одной стороной при таких обстоятельствах, при которых другая сторона не могла в достаточной мере этого ожидать [7].

Во втором случае сторона, недобросовестно прерывающая переговоры о заключении договора, должна возместить убытки другой стороне. Такими убытками признаются затраты, которые были понесены другой стороной при проведении переговоров [8].

Таким образом, закон устанавливает особые правила для проведения переговоров о заключении договора как отдельной стадии, независимо от того, будет ли заключен такой договор или нет. В свою очередь, стадия предварительных переговоров о заключении предпринимательского договора и подготовленные в ходе ее документы не лишены юридического значения, поскольку позволяют раскрыть общую волю сторон в качестве доказательственного значения даже при условии, что им не был придан правообразующий характер.

Как правило, предпринимательский договор заключается в общем порядке, когда стороны свободны в согласовании условий и выборе контрагентов. Тем не менее, есть и иные способы его заключения.

Например, заключение предпринимательского договора-присоединения. Согласно пункту 1 статьи 428 Гражданского кодекса Российской Федерации, договор присоединения - договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могли быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом.

С одной стороны, такой договор гарантирует стабильный хозяйственный оборот субъекта предпринимательской деятельности, упрощение (в части сроков разработки, ведения переговоров и заключения договоров) его производства, продажи товаров оказания услуг и прочих видов деятельности. С другой стороны, нельзя не учитывать возможную юридическую неграмотность контрагента, не определяющего условия договора. Это создает вероятность злоупотребления своим более сильным положением той стороной, которая определяет условия договора. При этом не исключается нарушение прав «слабой» стороны указанного договора [9].

Обычно такой договор принимается стороной полностью (в него не могут вноситься изменения или составляться протокол разногласий). Для устранения вышеуказанных проблем законодатель предусмотрел ряд гарантий

для «слабой» стороны.

На практике зачастую возникают ситуации, когда по проекту одной из сторон заключается договор, содержащий в себе условия, являющиеся явно обременительными для другой стороны и существенным образом нарушающие баланс интересов сторон (несправедливые договорные условия).

В таком случае, если контрагент является слабой стороной договора, то есть поставлен в положение, при котором он не мог согласовать иного содержания условий заключенного договора, то суды по требованию контрагента могут применить к такому договору положения пункта 2 статьи 428 Гражданского кодекса Российской Федерации о договорах присоединения, изменив или расторгнув его [10].

Договор присоединения получил широкое распространение в таких видах предпринимательства, как водоснабжение, газоснабжение, банковская, страховая, биржевая деятельность, и ряд других сфер деятельности. Закон не содержит ограничений на то, какие договоры могут быть заключены путем присоединения [11].

Еще одним способом заключения предпринимательского договора является заключение договора на торгах. Пункт 1 статьи 447 Гражданского кодекса Российской Федерации говорит, что предпринимательский договор также может быть заключен путем проведения торгов, если иное не вытекает из его существа.

Как правило, проведение торгов часто используется при заключении договоров, направленных на реализацию имущества или прав, а также продажу товаров. Исключительно путем проведения торгов должны заключаться договоры о реализации заложенного имущества [12], для выбора генерального подрядчика по реализации на территории Российской Федерации инвестиционных проектов, осуществляемых за счет государственных валютных средств и кредитов, о продаже предприятия как имущественного комплекса при приватизации и др.

Проблемной стороной заключения предпринимательских договоров на торгах является сложность процедуры их проведения и последующий контроль (надзор) уполномоченными на то государственными органами. В настоящее время закон в части торгов постоянно меняется. Ежегодно в специальное законодательство вносится огромное количество новшеств, изменяются основные положения, что приводит к многочисленным нарушениям при заключении предпринимательских договоров путем проведения торгов.

Закон стремится ко все более подробному и детальному описанию норм регулирования подобных обязательств в области предпринимательской деятельности [13]. Во-первых, значительно возросло число норм о том, какие возможности появляются у сторон для того, чтобы они могли действовать согласованно, соблюдая интересы взаимно. Во-вторых, законодательство предусматривает механизмы, которые предотвращают злоупотребление правами контрагентами, и, следовательно, повышенные требования к ним остаются.

### **Список литературы:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Щенникова Л.В. Гражданско-правовое понятие обязательства / Л.В. Щенникова // Законодательство. – 2008. – № 8. – С. 14–52.
3. Василевская Л.Ю. Договорное право России: реформирование, проблемы и тенденции развития: Монография / Л.Ю. Василевская. – М.: ИнфраМ, 2016 – 475 с
4. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России / В.С. Белых. – М.: Проспект, 2013. – 432 с.

5. Мазур О.В., Сергеев А.П., Терещенко Т.А. Свобода договора: Сборник статей. Ответственность за недобросовестные переговоры как ограничение свободы договора (на примере положений ст. 434.1 ГК РФ) // Рук. авт. кол. и отв. ред. М.А. Рожкова. М.: Статут, 2016.
6. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 21.01.2002 № 67 «Обзор практики разрешения споров, связанных с применением норм о договоре о залоге и иных обеспечительных сделках с ценными бумагами» // Вестник ВАС РФ. 2002. № 3.
7. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными» // Вестник ВАС РФ. 2014. № 4.
8. Илюшина М.Н. Особенности правовой природы обязательственных отношений с участием предпринимателей в свете концепции совершенствования гражданского законодательства / М.Н. Илюшин // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». – 2010. – № 3. – С. 12–20.
9. Аникин А.С., Бочкарев И.В. Иванова Н.В. Новеллы гражданского законодательства в части общих положений о предпринимательских обязательствах / А.С. Аникин, И.В. Бочкарев, Н.В. Иванова // Электронный журнал «Вестник Нижегородского института управления РАНХиГС» – 2016. № 3. – С. 65–72.
10. Постановление Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и ее ограничениях» // [Электронный ресурс], СПС «Консультант Плюс». URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_161322/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_161322/) (Дата обращения 24.07.2023).
11. Ершова И.В. Отнюкова Г.Д. Российское предпринимательское право: Учебник / И.В. Ершова, Г.Д. Отнюкова. – М.: Проспект, 2012. – 521 с.
12. Постановление Президиума ВАС РФ от 08.02.2011 № 13970/10 по делу № А46-18723/2008 // // Интернет-ресурс Картоoteca арбитражных дел



[Электронный ресурс]. URL: <https://kad.arbitr.ru/Card/8d701af4-f67b-43f8-9103-81d36a3b35ac>, (дата обращения: 13.07.2023).

13. Гришаев С.П. Гражданское право в вопросах и ответах / С.П. Гришаев. – М.: Юристъ, 2014. – 203 с.