

ПОЛОЖЕНИЕ ПРИНЦИПА ДОБРОСОВЕСТНОСТИ НА СТАДИИ ПРЕДДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СТОРОНАМИ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, А ТАКЖЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ**Бочкова Дарья Кирилловна**

студент Института законотворчества ФГБОУ ВО «СГЮА», РФ, Саратов

Валевская Ангелина Анатольевна

профессор ФГБОУ ВО «СГЮА», РФ, Саратов

Указом Президента РФ от 18 июля 2008 года N 1108, «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации» было принято решение о разработке Концепции по кодификации и совершенствованию национального гражданского законодательства, предусматривающее модернизацию прежде всего его первой части. В связи с развитием рыночной экономики в России, а также формирования гражданского общества, надлежащее осуществление гражданских прав и исполнения гражданских обязанностей стало одной из самых приоритетных задач перед законодателем. Укрепление нравственных начал решено было осуществлять посредством введение принципа добросовестности и института преддоговорной ответственности (*culpa in contrahendo*) в отечественный правовой порядок, суть, развитие и взаимодействие которых будут рассмотрены в данной статье.

Говоря о принципе добросовестности, стоит упомянуть о том, что до принятия ФЗ от 30.12.2012 г. N-302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3, 4 части первой гражданского кодекса Российской Федерации» рассматриваемый принцип можно было наблюдать лишь в отдельных статьях Кодекса, а именно: 220, 223, 234, 302 и 602. Такая ситуация не позволяла дать добросовестности статус самостоятельного принципа. Концепция же, предусматривает важность его действия на всех стадиях осуществления прав и исполнения обязанностей.

Принятие масштабных изменений связано с уже давно назревшей необходимостью разработки эффективного механизма защиты интересов сторон и установлении стандарта поведения участников гражданско-правовых отношений, сделав их действия потенциально предсказуемыми. Например, А.М. Ширвиндт считает, что добросовестность претендует на роль общеевропейского правового принципа [1, 218]. И это действительно так: эта дефиниция закреплена в Принципах международных коммерческих договоров, которые признают, что добросовестное поведение и честная деловая практика являются обязанностью каждой из сторон, участвующих в международной торговле, а ограничение или исключение обязанности соответствующего поведения невозможно [2, 231].

Также наличие принципа добросовестности прослеживается и в принципах европейского договорного права: «действовать добросовестно и в соответствии с честной деловой практикой»[3].

Институт преддоговорной ответственности считается довольно новым явлением в правовом порядке нашей страны. Однако на современном этапе своего развития он отражает важность добросовестных правоотношений не только на этапе заключения договора, но и на стадии преддоговорных отношений сторон. В Концепции было сформулировано предложение о включении в ГК РФ норм о преддоговорной ответственности (п. 7.7 раздела V): «В целях предотвращения недобросовестного поведения на стадии переговоров о заключении договора в ГК следует для отношений, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности предусмотреть специальные правила о так называемой преддоговорной

ответственности, ориентируясь на правила ряда иностранных правопорядков» [4].

Важность принципа добросовестности на преддоговорной стадии отношений между сторонами обусловлена Федеральным законом, подписанным Президентом РФ от 08.03.2015 N 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского Российской Федерации», которым была введена статья 434.1, закрепляющая институт преддоговорной ответственности.

Обращаясь к содержанию вышеуказанной статьи, стоит отметить, что законодатель выделяет виды недобросовестного ведения переговоров о заключении договора. Так, предоставление стороне неполной или недостоверной информации, в т.ч. умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны [5, 224], рассматривается законодателем в качестве «информационной обязанности», т.е. такой обязанности, согласно которой сторона должна предоставлять контрагенту информацию, имеющую непосредственное значение по отношению к заключению договора. А также согласно содержанию данной статьи еще одной формой преддоговорной обязанности добросовестного поведения является отказ стороны вести переговоры без достаточных на то оснований.

Период существования нормы 434.1 в Гражданском кодексе Российской Федерации составляет чуть больше трех лет, но за это время сложилась пока что не большая, но довольно интересная практика. Однако, по нашему мнению, вначале стоит обратиться к практике зарубежных правопорядков, чтобы выяснить вектор развития *culpa in contrahendo* и принципа добросовестности в российском праве.

Что касается информационной обязанности, то она существует практически во всех законодательствах европейских стран. Этому явлению уделяется много внимания ученых, среди которых представители немецкой правовой школы Ф. Кесслер и Э. Файн, указывающих на особое значение вышеупомянутой обязанности, так как она несет в себе цель обеспечения «безопасности сделок» и добропорядочности в гражданском обороте. Каждая сторона обязана раскрыть такую информацию, которая имеет важное значение для принятия решения другой стороной, при условии, что последняя не имеет возможности получить такие сведения самостоятельно и сторона, обязанная предоставить информацию осознает этот факт [6, 404]. Так, приводя в своей научной работе пример из судебной практики в Германии, ученые говорят о стороне, теряющей интерес в сделке на этапе переговоров, но не сообщаящей об этом другой стороне т.е. создающей тем самым иллюзию возможности заключения договора. Первая сторона обязана возместить негативный интерес пострадавшего партнера по переговорам. В похожем деле суд обязал возместить стороне убытки второй стороне, которая не сообщила о том, что дом, о продаже которого шли переговоры между ними уже продан и в результате чего вторая сторона понесла убытки – зря совершила поездку для осмотра дома. [7, 405].

Общее же право, в отличие от континентального не имеет такой универсальной обязанности по предоставлению информации в процессе переговоров [8] - вполне логичное следствие действия максимы «*caveat emptor!*», что переводится как «пусть покупатель остерегается», означающее, что по общему правилу риск ненадлежащего качества товара лежит на покупателе, а намеренное умолчание не влечёт каких-либо негативных последствий.

Еще одним явлением недобросовестного ведения переговоров является отказ вести переговоры без достаточных на то оснований. Суть состоит в возмещении убытков стороне, полагающейся на то, что договор будет заключен. Естественно, что мера недобросовестного поведения в каждом отдельном случае будет измеряться обстоятельствами ведения переговоров. Момент определения обоснованного ожидания является достаточно тонким вопросом, над которым ведутся работы. Так, например в Нидерландах Верховный суд разработал три стадии, согласно которым прерывание переговоров на различных стадиях влекут различные правовые последствия. На первой стадии обе стороны свободно могут прекратить переговоры, на второй так же могут прекратить ведение переговоров, однако если одна из сторон это сделает. То она должна будет выплатить другой стороне понесенные ею расходы (т.н. негативный интерес), на последней стадии стороны уже не могут расторгнуть переговоры и если сторона расторгает договор на третьей стадии она может быть присуждена

не только к возмещению убытков, но и к возмещению упущенной выгоды (позитивный интерес).

Немецкий правопорядок рассматривает момент возникновения обоснованного ожидания, когда стороны достигают стадии направления оферты.

Австрийское же право считает ожидание лица разумными и обоснованными, если стороны достигли соглашения по всем существенным условиям договора и сторона, отказывающаяся от переговоров могла предвидеть возникновение обоснованных ожиданий у контрагента[9, 449].

Случай нарушения информационной обязанности стороной демонстрирует собой дело N а56-75695/2016, Прокопцов В.Е. против Терентьевоой А.В. в котором представлено нарушение информационной обязанности. Суть в оспаривании сделок, заключенных между сторонами (бизнес-партнерами) в целях раздела имущественных активов и распределения доли участия в хозяйственных обществах. Истец утверждал, что сделки были заключены под влиянием обмана ответчика. Доли деловых партнеров, имевшие доли участия в праве собственности большого количества объектов, решили разделить имущество, определив две половины, а не долевой собственности. Это были сделки купли-продажи, которые делали бы каждую сторону самостоятельным и единоличным собственником определенного комплекса имущества. Но одна из сторон после подписания договоров и иных документов в его пользу отказался подписывать второй пакет документов, предназначенный для контрагента. Суд пришел к выводу, что ответчик обманул истца. Отказ подписывать второй комплект представляет собой пример недобросовестного ведения переговоров. Из обстоятельств дела явно следовало намерение подписать все документы (в частности, они были распечатаны на нотариальных бланках), цель истца была не получение денежных средств по договорам купли-продажи, а раздел общего бизнеса и выделение своей доли в нем в единоличную собственность.

Внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора можно наблюдать в деле от 29.11.2017 г. N А41 – 90214/2016, ООО «Декорт» против ООО «Ашан», где истец отсудил у контрагента более 15 млн руб. за недобросовестное ведение переговоров. Стороны вели переговоры полгода и по итогам проекты договоров были подписаны потенциальным арендодателем, однако когда они поступили на подписание арендатору, он внезапно прекратил контракт с контрагентом. Для истца была очевидна серьезность намерений потенциального арендатора. Суд решил, что недобросовестность ответчика доказана. Истец также смог доказать и наличие убытков в виде упущенной выгоды. Имеется ввиду то, что ему пришлось освободить от прежних арендатор предстоящие к сдаче помещения, чтобы подготовить площадь для нового клиента. И если бы истец не вступил бы в переговоры с недобросовестным контрагентом, то получил бы доходы от сдачи в аренду прежним арендаторам. И апелляция, и кассация оставили в силе решение и отклонили возражения ответчика.

Стоит сразу отметить, что Верховный суд РФ в своем постановлении[10] Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 N 7 подчеркнул, что само по себе прекращение переговоров без указания мотива отказа еще не свидетельствует о недобросовестности стороны, это бы напрямую противоречило принципу свободы договора. Здесь истцу придется доказывать, что его контрагент поступил недобросовестно (что и сделал в приведенном примере истец). Но недобросовестность предполагается, если он прекратил ведение переговоров внезапно и при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать.

Таким образом, проанализировав статьи из Гражданского кодекса РФ, в том числе, затронув практику зарубежных правопорядков, стоит сказать, что положения статьи, посвященной переговорам о заключении договора развиваются в русле европейского права, в особенности в сфере возмещения стороне, пострадавшей от недобросовестного поведения в ходе переговоров о заключении договора. Однако отечественный правопорядок стоит только в начале развития института преддоговорной ответственности и его прогресса в целом. Он будет зависеть от судебной практики и правильного толкования закона. Так, в данном случае велика роль судов в определении недобросовестного поведения стороны переговоров. А позиция Верховного суда РФ, изложенная в постановлении Пленума от 24 марта 2016 года N

17, позволяет надеется на взвешенное отношение судов к вопросу формирования основных принципов применения преддоговорной ответственности с соблюдением баланса между принципами добросовестности и свободы договора.

Список литературы:

1. Ширвиндт А.М. Принцип добросовестности в ГК РФ и сравнительное правоведение // *Aequum ius*. От друзей и коллег к 50-летию профессора Д.В. Дождева / Отв. ред. А.М. Ширвиндт. М.: Статут, 2014. С. 218.
2. Договоры и обязательства: Сборник работ выпускников Российской школы частного права при Исследовательском центре частного права имени С.С. Алексеева при Президенте Российской Федерации: в 2 т. / Сост. и отв. ред. А. В. Егоров и А.А. Новицкая. Т. 1: Общая часть. – М.: ИЦЧП им. С.С. Алексеева при Президенте РФ, 2018. – 957 с., с. 231.
3. Принципы европейского договорного права / Пер. А.Т. Амирова, Б.И. Пугинского // *Вестник ВАС РФ*. 2005. N 3-4 URL: http://texts.news/dogovornoe-pravo_827/printsiyi-evropeyskogo-dogovornogo.html, (дата обращения 18.08.2018.).
4. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 07.10.2009)// СПС КонсультантПлюс, (дата обращения 18.08.2018.).
5. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая вторая, третья и четвертая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 20.02.2018) с. 224-225
6. Kessler F., Fine E. Culpa in Contrahendo, Bargaining in Good Faith, and Freedom of Contract: A Comparative Study // *Harvard Law Review*. 1964. Vol. 77. P. 404.
7. Kessler F., Fine E. Ap. cit. P.405.
8. Musy A.M. The Good Faith Principle in Contract Law and the Precontractual Duty to Disclosure: Comparative Analysis of New Differences in Legal Cultures .P.7/ <http://www.icer.it/docs/wp2000/Musy192000.pdf>. (дата обращения 18.08.2018).
9. Precontractual Liability in European Private Law Ed. by J. Cartwright, M. Hes-selink. P. 449.
10. URL: <http://www.garant.ru/news/706441/#ixzz5OpmYllyP> (дата обращения: 20.08.2018).