

УДК 347.44

DOI: 10.52531/1682-1696-2024-24-2-44-47

Научная статья

ПРЕДДОГОВОРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В БИЗНЕС-ТРАНСАКЦИЯХ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Н.С. Зиядуллаев¹, Т.В. Ковшов²¹ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ИНСТИТУТ
РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИССЛЕДОВАНИЙ», МОСКВА, РОССИЙСКАЯ
ФЕДЕРАЦИЯ² РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРА-
ЦИИ, МОСКВА, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

В статье проводится анализ института преддоговорной ответственности с точки зрения экономического содержания поведения сторон на этапе переговоров, принятия сторонами решения о вступлении в переговоры и выходе из переговоров на определенном этапе. Через призму экономического анализа оценен правовой механизм компенсации убытков как способа обеспечения соблюдения экономических интересов сторон, ведущих переговоры, систематизации и упорядочивания отношений в указанной сфере.

Ключевые слова: этика ведения бизнеса, деловые переговоры, преддоговорная ответственность, компенсация убытков, экономический анализ

ВВЕДЕНИЕ

Успешное функционирование социально-ориентированного рыночного хозяйства подразумевает, в числе прочего, наличие цивилизованных деловых отношений между хозяйствующими субъектами на рынках товаров и услуг: добросовестность конкуренции, соблюдение деловой этики, договорную дисциплину и договорную ответственность партнеров и контрагентов. Формирование цивилизованных деловых отношений на товарных рынках – процесс коллективных усилий государственных органов управления, судебной и юридической системы, общественных объединений предпринимателей и потребителей [3, 4]. По мере роста экономики, появления новых видов бизнеса (например, интернет-торговли), применения высокотехнологичных форм совершения сделок (с использованием цифровых технологий) актуальным становится дальнейшее совершенствование нормативного и юридического обеспечения всех этапов де-

Original article

PRE-CONTRACTUAL LIABILITY IN BUSINESS TRANSACTIONS: ECONOMIC ASPECT

N.S. ZIYADULLAEV¹, T.V. KOVSHOV²¹ JOINT STOCK COMPANY «INSTITUTE
OF REGIONAL ECONOMIC RESEARCH»,
MOSCOW, RUSSIAN FEDERATION² RUSSIAN UNIVERSITY OF COOPERATION,
MOSCOW, RUSSIAN FEDERATION

The article analyzes the institution of pre-contractual liability from the point of view of the economic content of the parties' behavior at the stage of negotiations, the parties' decision to enter into negotiations and withdraw from negotiations at a certain stage. Through the prism of economic analysis, the legal mechanism for compensation of losses is assessed as a way to ensure compliance with the economic interests of the party, systematization and streamlining of relations in this area.

KEY WORDS: business ethics, business negotiations, pre-contractual liability, compensation for losses, economic analysis

ловой активности, переговорных процессов, решения хозяйственных споров, в том числе преддоговорной ответственности (финансовой и экономической) в рамках бизнес-транзакций.

СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ

Переговоры о заключении любого коммерческого договора являются затратным для сторон переговоров процессом. Стороны переговоров вынуждены затрачивать не только время и усилия на достижение согласованных условий будущего договора (что подразумевает также упущенную возможность по проведению иных переговоров), но также нести расходы на получение какой-либо существенной для принятия решения о заключении договора информации, экспертных оценок, финансовых гарантий, оплату вознаграждения юридическим консультантам, транспортных расходов, представительских расходов и т.п. [2].

Кроме того, в отдельных случаях поиск наиболее подходящего предложения требует осуществления предварительных шагов в сторону исполнения еще не заключенного контракта (например, запрос коммер-

ческих предложений или полноценное заключение контрактов с субподрядчиками, подготовка предварительного степ-плана). Подобные расходы, понесенные на доверии к контрагенту, обычно специфичны для конкретных взаимоотношений и не могут быть покрыты полностью в случае неудачного исхода переговоров.

Сторона, понесшая подобные расходы, не может прекратить переговоры, не пожертвовав вложенными в них «инвестициями» (в сугубо экономическом понимании термина), если не рассматривает их в качестве «невозвратных издержек» (от англ. «sunk costs»), то есть таких затрат, которые уже понесены и не влияют на выбор той или иной модели поведения в будущем. Расходы в данном случае будут рассматриваться невозвратными издержками, если в связи с раскрывшимися обстоятельствами сделки (например, в случае, если сторона переговоров положила на заверения другой стороны о намерении заключить сделку, когда такая другая сторона на самом деле таких намерений не имела) сторона переговоров вынуждена прекратить такие переговоры. Невозвратным издержкам противопоставляются «предсказуемые затраты» (от англ. «perspective costs»), то есть те затраты, которые зависят от выбора той или иной модели стороны поведения в будущем.

Учитывая, что решение стороны переговоров вступить в такие переговоры или продолжать их основано на расчете о том, что заключение и исполнение договора, по поводу которого сторона вступает в переговоры, принесет прибыль, несение стороной переговоров бремени таких невозвратных издержек является неизбежным следствием осуществления стороной предпринимательской деятельности, свободной и основанной на риске, когда в ходе ведения переговоров для стороны становится очевидной необходимость осуществить определенные финансовые вложения для их продолжения.

С точки зрения коммерческой целесообразности для сторон переговоров является естественным стремление снизить в перспективе невозвратные издержки, которыми станут все уже понесенные затраты на обеспечение проведения переговоров в случае решения об отказе от продолжения переговоров или заключения договора. Добиться указанного возможно одним из двух способов: либо уменьшив долю возможных невозвратных издержек в объеме инвестиций в переговоры, либо снизить общий размер финансовых вложений в переговоры или вовсе отказавшись от них.

Однако финансовые вложения стороны переговоров на этапе заключения договора являются одним из важнейших условий заключения сложных с организационной точки зрения сделок (например, корпоративных сделок, сделок с недвижимым имуществом, сделок купли-продажи имущественных комплексов и т.п.). Является обычным для сделок с долями орга-

низации, какими-либо крупными и сложными активами, недвижимостью или целыми предприятиями, предварительно проводить специальную и достаточно дорогостоящую процедуру экспертной оценки такого объекта (due diligence). Отказ от ее проведения из соображений экономии в такого рода сделках лишает возможности сохранить достаточную гибкость в поведении в рамках ведения переговоров, не принимая на себя заранее обременительные обязательства.

Вышеприведенные утверждения позволяют предполагать следующее: стороны переговоров будут стремиться сократить объем невозвратных издержек путем использования различных инструментов, в том числе правовых механизмов обеспечения обязательства стороны по добросовестному ведению переговоров, что значит, что гражданско-правовое регулирование должно обеспечивать эффективную защиту расходам сторон переговоров, позволяя снизить невозвратные издержки и повысить предсказуемые [2]. Институт преддоговорной ответственности является одним из примеров таких правовых механизмов, призванных обеспечить участникам гражданско-правового оборота основу для более высоких и предсказуемых финансовых вложений в преддоговорный этап.

В соответствии с п. 1 ст. 434.1 Гражданского кодекса РФ (ред. от 11.03.2024) граждане и юридические лица свободны в проведении переговоров о заключении договора, самостоятельно несут расходы, связанные с их проведением, и не отвечают за то, что соглашение не достигнуто. Общий для гражданского права принцип свободы договора декларирует свободу участников гражданского оборота в заключении гражданско-правовых договоров, понуждение в заключении договора запрещено, если иное не предусмотрено законодательством (п. 1 ст. 421 ГК РФ). Таким образом, действующим законодательством установлен принцип, согласно которому по общему правилу расходы стороны переговоров признаются понесенными исключительно на страх и риск такой стороны, и, как одно из следствий, не обязывают другую сторону в случае отказа от заключения договора, по поводу которого ведутся переговоры, либо прекращения ведения переговоров, компенсировать такие расходы.

Однако указанный принцип не является абсолютным, и п. 2 ст. 434.1 ГК РФ предусмотрено обязательство сторон переговоров в ходе их проведения и по их завершению действовать добросовестно. Стороны переговоров не вправе вступать в переговоры о заключении договора или продолжать такие переговоры при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной. Несмотря на то, что при вступлении в переговоры о заключении договора на стороны распространяется общий принцип, согласно которому каждая сторона самостоятельно несет все расходы по их ведению, при недобросовестном поведении дру-

гой стороны потерпевшая сторона вправе потребовать возмещения понесенных убытков на основании п. 3 ст. 434.1 ГК РФ.

Добросовестность поведения лица определяется исходя из поведения, ожидаемого от любого участника гражданского оборота, учитывающего права и законные интересы другой стороны, содействующего ей, в том числе в получении необходимой информации. Постановлением Пленума ВС РФ от 23.06.2015 г. № 5 прямо указано на необходимость судам руководствоваться указанным критерием при определении добросовестности поведения лица.

Лицо, право которого нарушено, может требовать полного возмещения причиненных ему убытков, если законом или договором не предусмотрено возмещение убытков в меньшем размере. Под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода) [1]. То есть правовой режим охраны стороны переговоров от недобросовестного поведения другой стороны предполагает возмещение затрат стороны на ведение переговоров, уменьшение невозвратных издержек (если допускать, что такие затраты будут гарантировано возмещены по судебному решению).

Закрытого перечня случаев, когда поведение лица в ходе переговоров можно признать в качестве недобросовестного и потребовать соответствующего возмещения убытков, не существует. Руководствуясь общепринятой практикой делового оборота суды самостоятельно вырабатывают критерии определения недобросовестности поведения лица, состоящего в переговорах с учетом того, что по общему правилу добросовестность стороны презюмируется. При этом в законе определены некоторые случаи, когда недобросовестность стороны будет предполагаться: при непредоставлении стороне или предоставлении неполной или недостоверной информации, в том числе, умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны; внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Добросовестность как правовой принцип определяет в рамках преддоговорных отношений обязанность сторон вести деловую активность, придерживаясь принципов честной деловой практики и этических стандартов. Сторона, выступающая в качестве участника переговоров, ограничена в свободе поведения

недопустимостью, установленной на нормативно-правовом уровне, допущения недобросовестных действий по отношению к противопоставленной в переговорах стороне. Суды, осуществляя выработку норм о соответствии с принципом добросовестности того или иного поведения стороны в переговорах «ad hoc», осуществляют таким образом создание специальной правовой материи для сторон переговоров, позволяющей им вступать в переговоры с ожиданием должного поведения другой стороны переговоров, снижая также возможные невозвратные издержки (как материальные, так и репутационные).

ЛИТЕРАТУРА

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 11.03.2024) // Официальный интернет-портал правовой информации. 13.06.2023.
2. Гросскопф О., Медина Б. Регулирование договорной работы: преддоговорное доверие, невозвратные издержки и структура рынка // Bepress Legal repository URL: <https://law.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=4595&context=expresso> (дата обращения: 09.04.2024).
3. Лушников А.М. Право и экономика. М.: Проспект. 2023 г. 192 с.
4. Познер Р.А. Экономический анализ права. В 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.Л. Тамбовцева. СПб: Экономическая школа, 2004. Т. 1. С. 524.
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации».
6. Постановление Конституционного Суда РФ от 02.06.2022 № 23-П «По делу о проверке конституционности п. 1 ст. 310, п. 4 ст. 421, п. 1 ст. 422, п. 1 ст. 450, п. 2 ст. 450.1 и абзаца второго п. 2 ст. 687 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданки Т.В. Пыкиной».

REFERENCES

1. «Civil Code of the Russian Federation» dated November 30, 1994 N 51-FZ (as amended on March 11, 2024) // Official Internet portal of legal information. 06.13.2023. (In Russian).
2. GROSSKOPF O., MEDINA B. Regulation of contract work: pre-contractual trust, sunk costs and market structure // Bepress Legal repository. url: <https://law.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=4595&context=expresso> (date of access: 04/09/2024). (In Russian).
3. LUSHNIKOV A.M. Law and Economics. Moscow: Prospekt, 2023:192. (In Russian).
4. POSNER R.A. Economic analysis of law. In 2 volumes / Transl. from English Ed. V.L. Tambovtseva. St. Petersburg: Economic School, 2004;1:524. (In Russian).

5. Resolution of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation dated June 23, 2015 N 25 «On the application by courts of certain provisions of Section I of Part One of the Civil Code of the Russian Federation». (In Russian).
6. Resolution of the Constitutional Court of the Russian Federation dated 06.02.2022 N 23-P «In the case of verifying the constitutionality of paragraph 1 of Ar. 310, p. 4 of Ar. 421, p. 1 of Ar. 422, p. 1 of Ar. 450, p. 2 of Ar. 450.1 and the second paragraph of paragraph 2 of the ar. 687 of the Civil Code of the Russian Federation in connection with the complaint of citizen T.V. Pykina». (In Russian).

Зиядуллаев Наби Саидкаримович,

д.э.н., профессор, г.н.с. Института региональных экономических исследований, Заслуженный деятель науки РФ, чл.-корр. АН Узбекистана

☎ 119002, г. Москва, пер. Сивцев Вражек, д.29/16, а/я 53,
119002 Moscow, per. Sivtsev Vrazhek, 29/16, PO Box 53.
тел.: +7 (916) 176-67-45, e-mail: nabi926@mail.ru.

Ковшов Темур Владимирович,

аспирант Российского университета кооперации

☎ 141000, Московская обл., г. Мытищи,
ул. Веры Волошиной, д. 12/30,
141000 Moscow region, Mytishchi, st. Vera Voloshina, 12/30,
e-mail: t.v.kovshov@gmail.com