

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА  
Кафедра теории государства и права и международного права

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ В  
ГЭК

Заведующий кафедрой  
(доктор юридических наук, профессор)  
О.Ю. Винниченко

01.07. 2021г.



**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
магистерская диссертация

«Правовой режим переговоров в международном коммерческом обороте»

40.04.01 Юриспруденция

Магистерская программа «Защита прав человека и бизнеса»

Выполнила работу  
студентка 2 курса  
очной формы обучения



Барахоева  
Румина  
Беслановна

Научный руководитель  
(доцент, кандидат юридических  
наук)



Астахова  
Марина  
Анатольевна

Рецензент  
(старший преподаватель кафедры  
гражданско-правовых дисциплин  
филиала АНО ВО "Институт  
деловой карьеры" в Тюменской  
области)



Хайдукова  
Эльза  
Шариповна

г. Тюмень  
2021г.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ПЕРЕГОВОРЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОММЕРЧЕСКОМ ОБОРОТЕ: ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ .....	8
1.1. ПОНЯТИЯ И ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ. ТРАДИЦИОННЫЕ И НЕТРАДИЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА.....	8
1.2. ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕЖИМА ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОММЕРЧЕСКОМ ОБОРОТЕ....	20
ГЛАВА 2. ОТДЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ КОММЕРЧЕСКИМ ПЕРЕГОВОРАМ. ....	37
2.1. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРАКТИКИ МЕЖДУНАРОДНЫХ, ГОСУДАРСТВЕННЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ СУДОВ ПО РАССМОТРЕНИЮ СПОРОВ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ.....	37
2.2. СПЕЦИФИКА РАССМОТРЕНИЯ НЕКОТОРЫХ ПРЕДДОГОВОРНЫХ СПОРОВ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СДЕЛКАМ .....	53
2.3. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ.....	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	71
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	74
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	83

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования заключается в определении степени важности переговоров перед заключением договоров, а также в последующей минимизации возникновения спорных взаимоотношений.

Национальное законодательство в Гражданском кодексе Российской Федерации регулирует порядок проведения преддоговорных переговоров, однако, не смотря на наличие правовых норм, споры возникающие вследствие регулируемых правоотношений присутствуют в российской судебной практике.

Особая сложность при заключении такого вида договоров (преддоговорных договоров) присутствует в рамках международного частного права, когда правоотношения осложнены иностранным элементом.

Разность правовых систем, не соответствие правовых норм в рамках разных правовых систем, не способствует гармонизации регулируемых правоотношений, отчего возникают спорные ситуации, не только на национальном, но и на международном уровне.

Культура переговоров только начала формироваться в рамках российского коммерческого оборота, в то время, как в более экономически развитых странах, система переговоров, подходы к проведению переговоров, а следовательно и их результаты, закрепились в рамках коммерческой практики не одно десятилетие.

Правовой режим переговоров в международном коммерческом обороте, имеет ряд комплексных проблем, которые существуют в силу ряда факторов. Во-первых, различные правовые нормы государств по-разному трактуют порядок и результаты переговоров, по-разному наполняют юридической силой их правовую природу. Во-вторых, существующие нормы международного права не достаточно унифицировали данный вопрос. Фактически, в рамках международных нормативных актов, отсутствует прямой порядок регулирования и результаты преддоговорных переговоров. В-третьих, разность

судебных систем, а также судебной практики, по-разному определяет сущность переговоров и результаты, достигнутые в ходе их закрепления.

Отсюда, проведенный анализ существующей теории и практики переговоров в международном коммерческом обороте, позволяет выявить наиболее значимые проблемы в данной сфере, что ведет к повышению эффективности уровня правового регулирования переговоров в международном коммерческом обороте.

Объектом исследования являются общественные отношения в сфере ведения переговоров в международном коммерческом обороте.

Предметом исследования являются правовые нормы, а также материалы судебной практики, регулирующие преддоговорные отношения в международном коммерческом обороте.

Целью исследования является изучение теоретических и практических основ правового регулирования переговоров в международном коммерческом обороте, на базе национального и международного законодательства, а также анализ существующей судебной практики по данному вопросу.

Задачами исследования являются:

- определение понятий и форм проведения переговоров, изучение традиционных и нетрадиционных подходов к анализу правового режима переговорного процесса;

- изучение особенностей правового режима проведения переговоров в международном коммерческом обороте;

- характеристика тенденций развития практики международных, государственных и коммерческих судов по рассмотрению споров в сфере международных коммерческих переговоров;

- описание специфики рассмотрения некоторых преддоговорных споров по международным сделкам;

- формирование предложений по совершенствованию законодательства в сфере международных коммерческих переговоров.

Методологическая основа исследования составляют общенаучные методы познания (диалектический метод, методы индукции, дедукции, анализа, синтеза) и частно-научные методы познания (системный, логический, исторический, и формально-юридический методы).

Теоретическую основу исследования представляют работы различных отечественных ученых в сфере гражданского и международного частного права, предметом исследования которых являются переговоры в международном коммерческом обороте. Данное направление представлено в работах следующих авторов: М.М. Агаркова, И.В. Бекленищевой, М.И. Брагинского, В.В. Витрянского, К.А. Граве, В.П. Грибанова, В.С. Ема, О.С. Иоффе, В.М. Корецкого, О.А. Красавчикова, С.Н. Лебедева, А.И. Масляева, С.А. Муромцева, И.Б. Новицкого, И.С. Перетерского, К.П. Победоносцева, И.А. Покровского, В.А. Рясенцева, О.Н. Садикова, А.П. Сергеева и другие.

Нормативно-правовая основа исследования состоит из Конституции РФ, Гражданского кодекса РФ, ФЗ «Об арбитраже (третейском разбирательстве)» и других нормативных правовых актов отечественного законодательства, международных нормативных правовых актов и материалов судебной практики.

Апробация исследования осуществлялась на базе участия магистранта в научных семинарах и конференциях, результатом которых было опубликование следующей научной статьи: «Свобода воли и принцип добросовестности в преддоговорных отношениях в международном коммерческом обороте».

Научная новизна исследования:

- в Российской Федерации, следует создать все условия для наиболее эффективной работы международных коммерческих арбитражных судов.

Действующий Федеральный закон «О международном коммерческом арбитраже», регулирует отношения в сфере коммерческого арбитража только на территории Российской Федерации (хотя на основании статьи 1 данного нормативного правового акта, можно сделать вывод о том, что закон также распространяется на те споры, которые происходят не на территории

Российской Федерации) должен быть приведен в соответствии с регламентами и процедурными актами международных коммерческих судов, таким образом, чтобы в правовой системе Российской Федерации встречалось меньшее число различных коллизий при разрешении коммерческих споров.

Судебные акты, толкующие положение современного законодательства, также являются недостаточными для того чтобы исключить все правовые проблемы при регулировании коммерческих споров.

- на законодательном уровне следует закрепить, план или порядок проведения переговоров, а также форму результатов этих переговоров для сторон;

- определить характер и степень юридической силы для результатов переговоров;

- особая проблема в регулировании преддоговорных отношений заключается в отсутствии нормативного закрепления принципа «добросовестности» (несмотря на наличие судебной практики и комментариев высших судов Российской Федерации, по данному вопросу).

- современное законодательство Российской Федерации, хотя и предоставляет достаточные условия для ведения переговоров, однако практика показывает, что переговоры, порой, не несут того эффекта, который должны были бы оказывать для регулируемых отношений. В частности, диспозитивный характер переговоров и последующие соглашения по их результату, могут оказать негативное влияние на последующее рассмотрение дела, в случае возникновения спора.

На законодательном уровне, следует определить основные особенности конкретных решений, которые были достигнуты в результате переговоров, а также формы их правового закрепления. Отсутствие правовой регламентации форм и условий переговорных контрактов, оказывают наиболее негативное воздействие на регулируемые отношения, что в последующем сказывается на всем процессе взаимодействия контрагентов. Самостоятельное и произвольное толкование соглашения, заключенных после переговоров, приводит к

формальной возможности последующего спора, основываясь только лишь на разности точек зрения сторон, которые могут делать это как добросовестно, так и не добросовестно в целях извлечения и защиты собственных интересов в коммерческих отношениях.

Решение этой проблемы, будет заключаться в необходимости законодательного закрепления понятийного аппарата в условиях соглашения заключенного после переговоров, который и определит основные, базовые тезисы сторон, с учетом их воли и будет выражен в конкретном лексическом значении.

Структура исследования состоит из введения, двух глав, пяти параграфов, заключения и библиографического списка.

## ГЛАВА 1. ПЕРЕГОВОРЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОММЕРЧЕСКОМ ОБОРОТЕ: ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

### 1.1. ПОНЯТИЯ И ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ. ТРАДИЦИОННЫЕ И НЕТРАДИЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

Усложнение договорных связей в XXI в. обусловлено тем, что значительное интенсивное развитие получил международный коммерческий оборот. Ввиду того, что активно развивалась договорная система коммерческого оборота международного уровня, постепенно произошла замена традиционной формы – международной купли-продажи товара или услуги на принципиально новые формы – преддоговорные отношения, отличающиеся более сложными взаимодействиями и организацией проведения [Белов В.А., с.132].

Новые типы контрактов, таким образом, получают все более широкое распространение, в частности, заключение предварительных договоров, протоколов переговоров. Все они направлены на то, чтобы обеспечить сбыт и продвижение товаров и услуг на международный рынок, тем самым увеличивая оборот экспортно-импортных операций [Алимова Я.О., с.253].

Помимо этого, развитие новых видов коммуникаций оказало значительное влияние на возможности, открывающиеся при проведении различных форм взаимодействия между торговыми партнерами из разных стран: общение в рамках заключения контрактов и возможности их заключения в той или иной форме стало актуальным в новых формах, например, по электронной почте, видео- и конференцсвязи. Этот фактор оказал значительное влияние на расширение возможностей взаимодействия между партнерами в коммерческом обороте, позволяя совершать его в гораздо более быстрые сроки.



Деловые переговоры стали одной из ключевых форм формирования международных коммерческих взаимосвязей [Ерпылева Н.Ю., Касенова М. Б., с.331].

Понятие «переговоры» – русский эквивалент английского термина «negotiation» и французского «negociation», которые имеют латинское происхождение. Самые ранние употребления этого термина связаны с торговлей и деятельностью купцов (франц. «negociant», англ. «negotiant» – торговец, негоциант) [Керейтова И.Р., с.167].

Обращаясь к Словарю международного права, находим следующее определение переговоров международного уровня: «международные переговоры – это форма взаимодействия между государствами их представителями), касающаяся решения различного рода вопросов и представляющая собой разрешение различных конфликтов, урегулирование несогласий и развитие взаимных интересов». В основе международных переговоров чаще всего лежит согласование того или иного вопроса, либо же разрешение противоречий, имеющихся у сторон переговоров.

Характерно, что переговоры известны еще с древних времен, когда еще не существовали институты международной торговли, а возникли первые торговые отношения (бартерный обмен). В результате таких обменов непременно возникали споры на разной почве, урегулировать которые было возможно с помощью ведения двустороннего диалога [Керейтова И.Р., с.167]. Само понятие «переговоров» появилось значительно позднее, с моментом возникновения и оформления международных отношений. На протяжении многих веков именно переговорам принадлежала важная роль в урегулировании конфликтов и споров, разрешению имеющихся противоречий между отдельными государствами и даже группами стран.

Существуют различные определения понятия «переговоры». Определим ключевые подходы к рассмотрению понятия «переговоры» (рис. Приложения 1).

Согласно М.В. Мажориной, переговоры - это «процесс снятия информационной неопределённости путём постепенного уяснения партнёрами позиций друг друга» [Мажорина М. В., с.686]. В данном определении очень четко указывается на то, что ключевой фактор возникновения противоречий – недостаток информации или ее неверное истолкование. В международном коммерческом праве данное обстоятельство особенно распространено, поскольку страны, ведущие переговоры, всегда имеют различные национальные особенности как законодательства, так и культурной составляющей.

Однако в таком определении кроется и узость подхода: очевидно, что информационный «голод» - далеко не единственная причина возникновения споров в международном коммерческом праве, сняв который можно моментально прийти к разрешению противоречий. Но и отрицать ее также не стоит, разумеется, для уяснения позиций переговорщиков требуется учесть совокупность сразу множества факторов. Кроме того, можно говорить и о том, что выяснение позиций в конфликте – это также не единственная возможность для того, чтобы снять информационную неопределенность [Овчинникова К.Д., с.29].

Как отмечает Н.Г. Вилкова, разрешение противоречий – главное направление любых международных переговоров. По ее предположениям, такие противоречия есть всегда [Вилкова Н.Г., с.80]. Однако же, справедливо автор отмечает и то, что противоречия – хоть и главный фактор, но далеко не единственный в решении вопроса о необходимости проведения переговорного процесса. Смыслом организации переговоров могут являться и любые согласования перед заключением основного договора, а также стороны могут встречаться и без целей заключения договора (обоюдно).

Такое определение представляется более полным ввиду отсутствия его ограниченности. Раскрыты и широта, и возможности проведения международных переговоров: они ведутся для совершенно разных целей, но, учитывая специфику коммерческого оборота, будем иметь ввиду, что ключевая

цель преддоговорных отношений и ведения переговоров – достижение согласия по вопросу коммерческой сделки и в конечном счете – заключение договора.

Особенность деловых переговоров – это поиск нахождения оптимального решения при совершении крупных коммерческих сделок международного уровня. В целом же, появление деловых переговоров международного уровня стало объективной необходимостью, обусловленной реалиями развития международного торгового обмена [Брагинский М.И., Витрянский В.В., с.134].

Практика организации и проведения международных коммерческих переговоров показывает, что в основном стороны-участники переговоров заранее пытаются узнать как можно больше информации о контрагенте, с тем, чтобы при проведении самих переговоров уже быть более «подготовленной», лучше понимать интересы другой стороны, а также прогнозировать возможные конфликтные интересы и их возникновение. Обычно, учитывая расстояние между представителями разных государств, дополнительную информацию можно узнать посредством деловой переписки или видео-конференции (видео-связи). Однако исследование и оценка делового партнера, в т.ч. возможного, потенциального, не ограничивается лишь проверкой его надежности. Важно и качество товара (услуги), предоставляемые гарантии качества и выполнения условий договора. Любая сторона переговоров несет те или иные затраты на их проведение, а, следовательно, недооценка контрагента может часто дорого стоить в плане убытков. Поэтому стороны и участвуют в преддоговорных отношениях, которые во многом сводят на «нет» многие риски уже в договорном процессе, на этапе обсуждения окончательных условий контракта и его подписания.

Характерной особенностью, опираясь на которую стороны вступают в преддоговорные отношения, является то, что для каждой стороны ключевым является понять заранее интересы другой стороны. Так, может возникнуть ситуация обмана с одной стороны, когда не преследуется цель заключить контракт, вместо этого сторона имеет совершенно иные интересы (например, конкурентная разведка). Частая практика, дающая основания полагать, что в

данном процессе довольно много негативных аспектов, требующих устранения, - наличие прямой цели у одной из сторон проведения переговоров с тем, чтобы вторая сторона не заключала договор с конкурентом. Затягивая время, тем самым, контрагент теряет деньги и возможного выгодного партнера-конкурента первой стороны. В таком случае говорят о том, что одно из сторон международных переговоров лишь создает видимость их проведения под благовидным предлогом возможного сотрудничества.

Другой характерный пример недобросовестного поведения при переговорах – разглашение конфиденциальной информации, полученной от другой стороны переговоров. Такое разглашение может быть как совершенным по неосторожности, так и умышленно (второй вариант перекликается, в частности, с вариантом преследования в переговорах своей цели, не связанной с заключением контракта).

Однако характерны и множество случаев, когда при всей имеющейся добросовестности намерений обеих стороны, договор в итоге заключить не удается, поскольку стороны преддоговорных отношений не могут прийти к согласованию своих интересов или разрешить открытое противоречие (конфликт).

В литературе часто встречается понятие «*culpa in contrahendo*» (несение ответственности), согласно которому явно обозначается, что преддоговорные отношения – это самостоятельная отрасль права, которая «предшествует основной договорной стадии, являясь, таким образом, неким гарантом и залогом более прочных деловых связей» [Звеков В.П., с.137]. Однако, по мнению В.Ф. Попондопуло и Д.В. Нефедова, «*culpa in contrahendo*» нельзя расценивать и как нечто отдельное от договорных отношений. Авторы отмечают, что, в отличие от собственно договорных отношений в международном коммерческом праве, преддоговорные отношения сами по себе, бесцельно, не существуют. Сама суть «преддоговорных» отношений и заключается в том, что они выступают в роли «помощника» для договорных отношений, являющихся основными. Есть и исключения, когда переговоры

ведутся не с целью заключения в дальнейшем контракта, а в целях выяснения интересов сторон на взаимной основе. Однако в коммерческой практике при современном наличии ИТ-технологий проведение подобных переговоров «вживую» является недостаточно целесообразным с позиции коммерческой выгоды.

Исходя из этого, можно говорить, что преддоговорные отношения являются частью договорных, но в ряде случаев – являются и отдельной самостоятельной сферой отношений между коммерческими деловыми партнерами из разных стран.

Самостоятельность преддоговорных отношений подтверждается и тем, что стороны-контрагенты всегда имеют определенные интересы, цель таких переговоров (то есть они действуют в процессе переговоров либо добросовестно, либо проявляются недобросовестность, но это тоже их намеренная цель). Обычно же целью преддоговорных отношений в международной коммерческой практике является извлечение прибыли. Внедоговорной характер отношений на преддоговорной стадии взаимодействия контрагентов обусловлен тем, что не каждые переговоры в итоге заканчиваются конкретными решениями, о чем было сказано выше. Ввиду этого, преддоговорные отношения можно, в целом, относить и к самостоятельной подсистеме международного коммерческого взаимодействия, и как к части договорных отношений со всеми вытекающими правовыми последствиями.

О.В. Муратова считает, что преддоговорные отношения в международной коммерческой практике обладают своей собственной правовой природой, где стороны несут определенную ответственность за неисполнение преддоговорных обязательств (та самая доктрина «*culpa in contrahendo*»), зародившаяся почти 150 лет назад. Сегодня она имеет право на существование, и развивается многими авторами [Муратова О.В., с.116].

Следует также рассмотреть некоторые особенности переговоров в преддоговорных отношениях международного коммерческого оборота (рис.2 Приложения 1).

Таким образом, переговоры в международном коммерческом обороте имеют главную цель – достичь определенной степени согласия для всех участников преддоговорных отношений для того, чтобы разрешить возможные имеющиеся противоречия. Такие формы согласия должны в более или менее приемлемой степени удовлетворять позиции всех сторон, т.е. действует принцип соблюдения взаимных интересов [Щербак И.Н., с. 15].

Преддоговорные же отношения и ведение в их рамках переговоров – путь к заключению соглашения (договора). Результаты таких переговоров должны оформляться протоколом или иным официальным документом, подтверждающим статусность момента, завершения переговоров.

Отсутствие формального заключения договора после проведения переговорного процесса не позволяет однозначно сказать, какую ответственность за это будут нести стороны или одна из сторон.

Следует отметить, что в коммерческом обороте международные переговоры будут успешнее и продуктивнее, если между участниками переговоров есть очень тесная взаимозависимость (т.е. интерес заключения сделки очень высок сразу с обеих сторон, или, в случае большего числа участников, - и других сторон). Если у сторон международных коммерческих переговоров нет общих интересов, то результат переговоров может быть как нейтральным (например, стороны могут обсудить возможность нахождения общих интересов, перспектив взаимоотношений, но договор при этом не заключить, т.е. безрезультатное ведение переговоров). Если стороны переговоров имеют совершенно противоположные позиции по предмету договора и условиям заключения и проведения сделки в коммерческом обороте, то переговоры могут закончиться либо разрешением конфликтов при их урегулировании, либо конфронтацией.

Для ведения коммерческих переговоров международного уровня целесообразна и желательна ситуация, когда стороны процесса имеют смешанные интересы. Таким образом, у сторон имеется возможность и

обсуждения проблем, и, кроме того, они могут наметить перспективы и на будущее сотрудничество [Стригунова Д.П., с.132].

Следует также отметить, что если стороны имеют различные интересы, это не сигнал того, что они (интересы) обязательно будут противоречить друг другу. Если интересы одной стороны отличны от интересов другой стороны, но при этом одна сторона своими действиями затрагивает интересы второй, но при этом второй такая позиция выгодна, т.е. вторая сторона может получить также коммерческую выгоду, как и первая, то это не противоречащие друг другу интересы. Взаимоисключающие же интересы как раз будут означать, что у сторон есть претензии друг к другу (или у одной стороны переговоров), обычно возникающие из-за одних и тех же ресурсов (т.е. в ситуации, когда стороны хотят получить одно и то же) [Сергеев А., Терещенко Т. , с.28].

Таким образом, переговоры в международном коммерческом праве представляют собой диалог, который ведется между сторонами коммерческого оборота, в ходе которого ведется обсуждение проблемы, рассматривается информация, предлагаются альтернативы. Конечная цель международных преддоговорных переговоров в коммерческом обороте – прийти к соглашению и заключению договора, т.е. разрешить имеющиеся споры и конфликты путем их урегулирования. Такое решение должно удовлетворять всех участников (стороны) переговорного процесса.

Именно в этом переговоры отличаются от иных форм урегулирования споров (медиация, арбитраж, суд международного уровня), характерная черта которых – обязательное наличие третьего лица (стороны), которой могут выступать иное государство, должностное лицо – представитель международной организации) [Рамберг Я., с.99].

Переговоры могут выступать в различных формах. Так, наиболее частой формой в международном коммерческом обороте являются прямые переговоры, в ходе которых представители двух или нескольких сторон организуют совместную встречу для обсуждения вопросов преддоговорного порядка. Говоря о прямых переговорах в широком смысле, будем иметь ввиду,

что такие переговоры носят характер обсуждения имеющейся проблемы, без решения которой заключение сделки не представляется возможным [Рамберг Я., с.102].

Суть проведения таких переговоров не меняется в зависимости от количества участников процесса, являясь одинаковой для любой ситуации. Сторона (представитель одного государства), при наличии интересов, затрагивающих интересы другой стороны, оповещает его о возможности проведения переговоров с целью получить одобрение и предотвратить возможную негативную реакцию. Положительным моментом здесь является то, что у обеих сторон есть осведомленность о текущей ситуации, о наличии проблемы как таковой. Стороны могут заранее подготовить свои взаимные или односторонние претензии, тем самым уже в ходе ведения переговоров имея возможность их урегулирования.

Таким образом, превентивная функция переговоров в международном коммерческом обороте является одной из ведущих для заключения коммерческой сделки. На реализацию этой же функции, но в гораздо большей степени, направлена другая форма международных коммерческих переговоров, - консультация [Розенберг М.Г., с.134].

Проведение переговоров в международной коммерческой практике обусловлено, прежде всего, тем, что часто односторонние действия одного контрагента невозможны. Другой пример – когда в национальных законодательствах стран нет четко прописанной процедуры по урегулированию конфликтов интересов двух или нескольких сторон.

Примерами ведения переговоров в международном коммерческом обороте могут быть действия по согласованию интересов:

- когда контракт (договор) только планируется заключить, ведутся обсуждения по вопросам его условий;
- когда договор уже заключен, но возникают какие-либо споры, разногласия, конфликты по вопросам исполнения его условий.



Е.В. Ерохина предлагает три подхода к исследованию переговоров в международном коммерческом обороте (рис.2 Приложения 1).

Методологический подход является наиболее традиционным: в таких переговорах все подчинено определенным правилам, есть четкая цель, структура. Логический подход – относительно новый, и предполагает выстраивать международные переговоры по вопросам коммерческого оборота и заключения договоров в сфере торговли согласно логике, пониманию сути того, что нужно «здесь и сейчас», при этом опуская ненужные формальные моменты, которые не противоречат национальным законодательствам сторон [Стригунова Д.П., с.34]. Психологический подход предполагает универсальные методы урегулирования конфликтов, которые применимы для любого вида конфликтных ситуаций и организационной психологии.

Переговоры в международном коммерческом обороте предполагают собственную типологию и согласно другим авторам. Так, Н.И. Гайдаенко предлагает подход, согласно которому все типы переговоров в международном коммерческом обороте можно классифицировать:

- согласно тому, какие цели и задачи имеют участники международного переговорного процесса;
- на каком уровне проводятся переговоры (будет ли включено Правительство страны в качестве одной сторон, например);
- что является предметом для обсуждения, дискуссии;
- какой будет состав участников: как количественный, так и качественный;
- в какой степени сплочены или разобщены участники переговоров;
- насколько переговоры являются формализованными;
- какие есть особенности проведения переговоров в части их социокультурной составляющей (прежде всего, различие в менталитете представителей разных стран и разнице традиций).

Особенно актуальными в современных условиях становятся типологии по критерию социально-культурных условий, когда в переговорах требуется

учитывать национальные особенности другой стороны. Так, стороны международных переговоров в области коммерческого оборота должны проявлять толерантность по отношению к другой стороне, им следует учитывать, что типы их культур – чаще всего разные, есть и географическая (территориальная) социальная дистанция. В то же время переговоры следует вести на принципах демократичности общества. Также у этого автора есть и классификация, согласно которой переговоры бывают различными в зависимости от типа конфликта (если международные переговоры проводятся из-за наличия какого-либо противоречия) [Муратова О.В., с.117].

Международные коммерческие переговоры могут быть как разовыми, так и проводимыми на возобновляемой основе, прямыми и непрямыми, открытыми и с той или иной степенью конфиденциальности. Все будет зависеть от того, какие цели преследуют участники переговорного процесса. Кроме того, согласно вышеприведенной классификации, переговоры могут проходить на различных уровнях, в том числе на высшем с участием представителей политической элиты и исполнительной власти. Такие переговоры могут быть региональными и субрегиональными, с привлечением экспертов и международных организаций. Различны и формы их проведения (форум, дискуссия, заседание).

Согласно В.А. Канашевскому, можно также выделить и сеть переговоров. Это связано с тем, что во многих сферах международной торговой политики невозможно обойтись лишь проведением однократных переговоров, с одной стороны [Канашевский В.А., с.134]. С другой стороны, такие отношения могут задействовать сразу множество сторон. Так, например, в переговоры может включаться правительство страны, если речь идет об отрасли, являющейся стратегически важной для данного государства, тогда именно оно будет регулировать отношения и процесс переговоров сразу на многостороннем уровне (национальном, региональном, международном). При этом наличие такой стороны никак не влияет на достижение более быстрого урегулирования

спора, т.е. не дает очевидного преимущества в коммерческом обороте для одной из сторон.

Очень схожее мнение относительно многосторонности взаимоотношений в международном коммерческом обороте представлено у А. Сергеева, М.И. Брагинского. Однако, согласно авторам, главное в международных коммерческих переговорах – понять, как взаимосвязаны все факторы, какое влияние окажет каждый фактор на стороны переговорного процесса, может ли его игнорирование привести к негативным последствиям (прежде всего, под ними понимается коммерческий убыток) [Сергеев А., Терещенко Т., с.27]. Поэтому так важно становится понять роль каждого из факторов, каждого интереса, каждого недопонимания».

В процессе международных коммерческих переговоров у каждой из сторон есть две возможности:

- разъяснить суть своих интересов, своей позиции или своих несогласий;
- выяснить намерения другой стороны переговорного процесса, определить, если ли точки взаимодействия, по которым могут или уже возникли конфликтные ситуации.

Таким образом, переговорный процесс служит для того, чтобы дать понять всем участникам договорных отношений, на что им можно рассчитывать при взаимодействии с данным контрагентом. Наличие объективных критериев взаимопонимания и намерение урегулировать возможные конфликты – путь к успеху в международных коммерческих переговорах. Наиболее оптимальная ситуация складывается, когда у сторон есть взаимовыгодные коммерческие интересы, тогда переговоры проходят гораздо продуктивнее, а затраты на их организацию – окупаются.

Таким образом, можно заключить, что преддоговорные отношения – это и самостоятельная часть частного права, и в то же время они выступают как подсистема договорных отношений. Единой позиции на природу преддоговорных отношений на сегодняшний день нет. Самостоятельность преддоговорных отношений проявляется в том, что в переговорах каждая из

сторон имеет свои цель и задачи, интересы, есть обязанности по исполнению преддоговорных обязательств. В то же время в случае отсутствия формально заключенного договора впоследствии стороны обычно несут лишь коммерческий убыток, однако, в случае отсутствия очевидной вины срыва заключения контракта одной из сторон, любой вид ответственности обычно нивелируется, сходит на «нет».

## 1.2. ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕЖИМА ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОММЕРЧЕСКОМ ОБОРОТЕ

Как и любой правовой процесс, проведение переговоров в международном коммерческом обороте предполагает наличие особенного правового режима, характерного для него. Правовой режим проведения таких переговоров исходит из самой правовой сущности преддоговорных отношений, к которой есть сразу несколько подходов (рис.3 и 4 Приложения 2).

Согласно представленной классификации подходов, каждые преддоговорные отношения можно рассматривать с разных позиций. Так, одни переговоры будут больше похожи на организационные отношения (когда они проводятся по вопросам, больше относящихся к построению структуры взаимодействия и дальнейших взаимоотношений партнеров. Другие же – больше будут напоминать «дополнительную» встречу между деловыми международными партнерами, когда они могут договориться о следующей встрече. Либо же иной вариант – преддоговорные отношения имеют точно такую же ответственность в правовом отношении, как и договорные взаимодействия.

По мнению Я. Рамберга, первый тип – организационные преддоговорные отношения – были рассмотрены еще в 1950-х гг. Тогда они рассматривались и

анализировались в качестве одной из разновидностей гражданско-правовых отношений, в результате которых происходит начало, «завязка» взаимоотношений между деловыми партнерами. Именно из этого типа переговоров могут получить последующее развитие иные формы правовых отношений в коммерческом обороте.

Далее, согласно Я. Рамбергу, переговоры в международном коммерческом обороте могут быть рассмотрены как «уже обязательство», которое возникает между сторонами отношений с момента устных договоренностей. Их конечная цель – заключение договора, поэтому любые формы заявлений – это уже ответственный подход, честные намерения. В данном случае преддоговорные отношения – это некий промежуточный, предварительный этап, служащий как промежуточное звено между пониманием интересов сторон и заключением коммерческого договора [Рамберг Я., с. 709].

На практике, согласно многим авторам, данный вопрос не находит законодательного регулирования: он не урегулирован ни национальными нормами права, ни наднациональными положениями о международных преддоговорных отношениях между сторонами процесса. Согласно Н.В. Власовой цель преддоговорных отношений является подготовка сторон (или одной из сторон) к тому, что в будущем могут возникнуть отношения гражданско-правового характера, взаимодействие в виде коммерческих поставок товаров, заключения договоров. Также стороны на преддоговорном этапе взаимоотношений коммерческого оборота в международной практике будут сразу понимать и степень ответственности, которая наступает в связи со вступлением их в такие отношения [Власова Н.В., Муратова О. В., Цирина М. А., с.265]. О том, как именно регулируется такая ответственность на стадии преддоговорных отношений, не указано.

Однако данное утверждение представляется достаточно спорным. Нормы о соблюдении принципа добросовестности в Гражданском кодексе РФ, прежде всего, определяют, что нормативное закрепление данной проблемы все же имеется, по крайней мере в российском праве. Исходя из соблюдения или

несоблюдения данного принципа, в преддоговорных отношениях могут возникать обстоятельства, свидетельствующие о добросовестности или недобросовестности партнера.

В Гражданском кодексе РФ существует специальная правовая норма – в виде статьи 4341, которая напрямую имеет отношение к порядку осуществления переговоров. Также указываются и нормы о праве, которые закреплены в ст. 12221 Гражданского кодекса и напрямую указывают ответственность за то, что переговоры ведутся с нарушением принципа добросовестности [Гражданский кодекс Российской Федерации].

Международные акты также имеют отношение к унификации процесса международных коммерческих переговоров. Так, в Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.) имеется закрепление принципа добросовестности в проведении переговорного процесса [Комаров А.С., с.132]. В российской практике, в т.ч. судебной, находятся частые обращения к положениям данной Конвенции как акта международного права.

Поскольку ключевая цель преддоговорных отношений – нахождение согласия и заключение основного договора в дальнейшем, можно говорить о том, что преддоговорные отношения – это этап, являющийся промежуточным между каким-либо устными договоренностями дистанционно и между подписанием договора. Такое мнение мы находим, в частности, у М.Г. Розенберга, который утверждает, что, прежде всего, стороны международного коммерческого обмена на этапе преддоговорных отношений интересуется больше всего нахождение определенной точки баланса, а не договоренность о заключении договора в конкретный период времени [Розенберг М.Г., с.43].

Подобной позиции придерживается и Н.Ю. Ерпылева, которая, однако, первостепенное место в преддоговорных отношениях отводит именно организационной стороне вопроса. Именно данное определение – начальный этап становления международных преддоговорных отношений как самостоятельно развивающегося направления в международном коммерческом

обмене. Однако в данном случае возникает иная проблема: преддоговорные отношения начинают рассматриваться исключительно как процесс с процедурным режимом, не учитывая все многообразие его форм и видов [Ерпылева Н.Ю., Касенова М. Б., с.145].

Возвращаясь к теме обязательств, связанных с преддоговорными отношениями, нельзя утверждать, что такая форма взаимодействия – процедурная. В случае нарушения данных преддоговорных обязательств при уже заключенном договоре, должны быть признаны и эти обязательства. По-иному говоря, преддоговорные обязательства приравниваются к обязанностям, которые стороны несут по международному коммерческому договору. Если нарушаются преддоговорные обязательства, то нарушается и договорная ответственность. Например, в практике Верховного суда Эстонии данная норма четко указана: «...если в результате нарушения договорных отношений обнаруживаются обстоятельства, которые были совершены неправомерно и на преддоговорной стадии, то ответственность виновная сторона будет нести в том числе и за эти действия, особенно если эти нарушения привели к нарушениям уже на договорном этапе взаимодействия (исполнения обязательств) [Демкина А.В., с.15].

Правовая коллизия в данном случае очевидна. С одной стороны, следует расценивать положительно тот факт, что в случае нарушения преддоговорных обязательств (вернее, обнаружения этого факта), за этим не последует недействительность договора, который уже заключен. С другой стороны, действительно, практика, согласно которой преддоговорные отношения и основной договор соединяются по степени ответственности, в единое целое, несовершенна и фактически, не имеет ясных под собой оснований. Целесообразнее было бы представить преддоговорные отношения как самостоятельное направление, имеющее свою степень ответственности, с привлечением, соответственно, только по данным основаниям, не включая сюда положения основного договора. Как минимум, является странным и

представление о взыскании, например, убытков по основному договору, и ссылаться при этом на переговоры, которые были проведены недобросовестно.

На квазидоговорную природу преддоговорной ответственности указывает и Г.К. Дмитриева, которая представляет преддоговорную работу по своей правовой природе очень близко к договорной, основываясь на том, что с формальной позиции преддоговорное право очень тесно связано и основывается на положениях договорного права [Дмитриева Г.К., Мажорина М.В., с.118]. Если по основному договору получены убытки, то, возможно, есть смысл обращения к преддоговорному взаимодействию в прошлом, чтобы найти нарушения на самых начальных этапах взаимодействия партнеров в коммерческом обороте. Таким образом, автор делает отсылку к «вине» преддоговорных отношений (среди иных причин) полученных убытков по основному договору, поскольку одна из сторон начала нести этот убыток уже на этапе подготовки и заключения договора (т.е. в процессе проведения международных переговоров).

С другой стороны, подходя к правовому режиму преддоговорных отношений с позиции процесса и процедуры, нельзя утверждать, что если основной договор в итоге не заключен, то преддоговорные отношения переходят в разряд договорных, ведь, по сути, их результат либо нейтральный, либо отрицательный. М.Б. Жужжалов указывает на то, что все убытки, которые стороны несут в связи с преддоговорными отношениями, в случае их наличия, не могут считаться основанием для претензионных моментов, поскольку они сильно ограничены коммерческими взаимоотношениями. В данном случае имеется ввиду указание на то, что в ведении международного коммерческого оборота получение прибыли и убытков в случае неуспеха целиком и полностью – коммерческие риски, которые берет на себя предприниматель, собственник бизнеса. От отрицательного результата переговоров в международном аспекте он несет убытки, но в целом, это и есть ведение коммерческой деятельности. Другое дело, если получение убытков связано не с тем, что стороны не смогли договориться, а с тем, что вторая сторона переговоров оказалась партнером



недобросовестным. Например, второй стороной переговоров не была предоставлена информация о том, что оборудование после сборки не может быть транспортировано в силу его хрупкости, но от получения его зависит от выполнения всех условий по основному договору или выполнение обязательств покупателя перед третьими лицами (т.е. если есть фактическая невозможность исполнения положений по договору).

Несмотря на это, как считает Я.О. Алимова, невозможно считать неисполнение обязательств по преддоговорным отношениям нарушениями в области договорной ответственности. У преддоговорной ответственности есть и свой механизм защиты, который уже был указан выше, причем его можно использовать как в договорном, так и во внедоговорном характере [Алимова Я.О., с.255].

Например, если потерпевшая сторона обратится за возмещением преддоговорных убытков, и его иск будет удовлетворен, то его фактическое положение возвращается в то положение, в котором бы он находился, вообще не участвуя в переговорах. Согласно ст. 15, п. 1 ст. 1064 ГК РФ, потерпевшему лицу могут быть возмещены как расходы, которые он понес в результате проведения переговоров и невозможности в дальнейшем заключить договор, так и убытки, если результат переговоров не привел к заключению соглашения [Гражданский кодекс РФ].

При этом правовой режим преддоговорных отношений следует рассматривать отдельно в двух аспектах:

- при ведении переговоров в международном коммерческом обороте;
- при заключении отдельных соглашений, которые входят в преддоговорные отношения, но не являющиеся структурной частью будущего основного договора (контракта) [Белов В.А., с.109].

Если речь идет о втором варианте, то нормы договорной ответственности, безусловно, должны быть включены в оборот в том числе и на преддоговорном этапе. Например, в случае нарушения сроков заключения контракта или вообще срыве заключения контракта по вине одной из сторон (намеренной), с нее

может быть взыскана неустойка в оговоренной сумме. Исходя из этого, можно говорить о том, что переговоры в международном коммерческом обороте выступают и в роли подсистемы договорной, основной части коммерческого взаимодействия на международном рынке, так и в роли самостоятельно сформированной системы. В половине случаев преддоговорные отношения сами участники оценивают их как часть полноценного договорного процесса, в роли первого этапа по заключению основного контракта.

Обращаясь к мнению многих авторов о том, что в договорных и преддоговорных отношениях возникают одни и те же виды ответственности и они, по сути, субсидиарны по отношению друг к другу, тем не менее, очевидно, что объект у этих видов отношений – различен. Если в договорных отношениях объектом являются конкретные предметы труда (товар, услуга, материальные средства, имущество), т.е. все то, что может быть продано и подлежит отчуждению от одной стороны другой за определенную плату, то в преддоговорных отношениях объект – это определенные действия, причем носящие в основном организационный характер. Под этими действиями может пониматься проведение переговоров как процесса (где организовать, в какое время, какое количество участников будет присутствовать, на чьей стороне будут организованы переговоры, какой бюджет на дополнительные затраты), так и непосредственно проведения переговоров (т.е. обсуждение условий возможного заключения договора в будущем, или обсуждение конкретных условий договора перед его заключением) [Асосков А.В., с.5].

Различается и содержание, которое вкладывается в преддоговорные и договорные отношения. Вступление в переговоры всегда должно носить принцип добровольности и добросовестности, у сторон должны быть очевидные намерения взаимовыгодного сотрудничества. Иначе говоря, содержание преддоговорных отношений – это нахождение общих точек соприкосновения в деловом партнерстве, поиск компромиссного варианта дальнейшего сотрудничества. Для достижения такого уровня согласия требуется открытость информации с обеих сторон переговоров, кроме того, она

должна быть достоверной и полной. Важная деталь содержания преддоговорных отношений – сохранение конфиденциальности предмета ведения переговоров международного уровня, если оно требует того. В договорных отношениях содержание их является более конкретным и определенным: стороны заключают (подписывают) соглашение (контракт), осуществляют передачу или принятие товарно-материальных ценностей и иных предметов договора.

В литературе мы находим и позицию такую, согласно которой преддоговорная ответственность является сильно отличающейся от договорной. Указывается, например, у А.В. Асоскова, что преддоговорная ответственность существует вместе с договорной даже тогда, когда договор уже заключен (подписан и начал свое действие) [Асосков А.В., с.5]. В судебной практике известны случаи, когда при надлежащем исполнении договорных отношений и несении полной ответственности в рамках договора обеими сторонами, одна из сторон подавала иски о возмещении убытков в процессе преддоговорной стадии работы над заключением соглашения.

Исходя из этого, невозможно точно определить, какую правовую природу в части возникновения и несения ответственности имеют преддоговорные отношения. Нельзя говорить об исключительно договорной природе (т.е. преддоговорные отношения как структурная часть договорных отношений), либо же как об исключительно самостоятельной подотрасли (и существования полной преддоговорной ответственности как механизма права).

Единственный вывод, который точен и очевиден – преддоговорные отношения совершенно точно имеют особый вид преддоговорной ответственности, которая является предметом для исследования многих ученых и юристов [Лебедев С.Н., с.224]. Преддоговорная ответственность не выступает в качестве некоей деликтной ответственности. Не является деликтом обстоятельство, согласно которому одна из сторон отношений не соблюдает обязанности по исполнению принципа добросовестности. Кроме того, такой тип ответственности не может, по заявлению С.Н. Лебедева, быть и частью

договорных отношений. Более очевидным следует признать точку зрения, согласно которой договорная и преддоговорная ответственность являются частью одного правового механизма, но по своей сути имеют разную правовую природу.

Так, В.А. Канашевский полагает, что «преддоговорные отношения сторон частично примыкают к договорным отношениям, частично — к внедоговорным», 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 чего следует необходимость специального законодательного регулирования преддоговорных отношений. Законодатель в процессе реформирования ГК РФ пошел именно по этому пути [Канашевский В.А., с.225].

Согласно вышеуказанному мнению, в преддоговорных отношениях очевидна и сложная структура, которая сочетает в себе и организационные механизмы, и договорные обязательства. Если нет формального основания — подписанного соглашения, то невозможно абсолютно точно судить о природе преддоговорных отношений. Таким образом, еще более сложной является и проблема разграничения ответственности в договорных и преддоговорных отношениях.

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 [Керейтова И.Р., с.168].

Указанное обстоятельство не позволяет 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).

Обращаясь к уже упоминавшемуся в п. 3. ст. 1 ГК РФ принципу добросовестности ведения коммерческих сделок, стоит, следовательно, отметить, что он имеет распространение и на внедоговорные отношения, даже те, что проходят в устной форме. Именно его соблюдение формирует репутацию и благонадежность контрагента, тем более, когда речь идет о преддоговорном соглашении. Ответственность же за ведение переговоров без учета принципа добросовестности, наступает согласно положениям ст. 1222.1 ГК РФ [Гражданский кодекс РФ].

Для российской практики и установления правового режима преддоговорной ответственности в свое время являлись актуальными успехи, которые представлены в зарубежных национальных кодификациях международного частного права. Именно они послужили включению в ГК РФ положение о преддоговорных отношениях, тем самым определив эту отрасль отдельно стоящей и имеющей правовые последствия, наряду с договорными отношениями. Формально же было признано существование данных отношений как части гражданско-правовых отношений, и, прежде всего, они отражают нормы ответственности в отношении исполнения добросовестности при проведении переговоров в международном коммерческом обороте.

Принцип добросовестности, о котором велась речь выше, зафиксирован в ч.3 ст. 1 ГК РФ. Данный принцип находит свое распространение на подавляющее большинство норм российского гражданского законодательства и, в частности, этой же нормой регламентируется порядок ведения переговоров, в соответствии с положениями ст. 434.1 ГК РФ. К этим же нормам относят и положения ст. 1222.1 ГК РФ, которая является коллизионной нормой о применении принципа добросовестности в отношении тех обязательств, которые возникли при проведении переговоров по вопросу заключения договора (контракта) [Гражданский кодекс РФ].

Интерес представляют и способы взаимодействия контрагентов в международных переговорах, в частности, проблемы взаимоотношений и определения порядка по заключению сделок коммерческого характера. Одними из самых разработанных правовых режимов в практике преддоговорных отношений в международном коммерческом обороте являются модели «оферта» и «акцепт», известные в российской практике еще с советского времени. Исходя из сущности данных моделей, мы можем говорить, что преддоговорные отношения в переговорах возникают с того момента, когда одна сторона получает приглашение о согласовании условий. Также есть и основания для прекращения переговорного процесса:

- в момент получения лицом, направившим оферту, акцепта, а потому в момент заключения договора;

- в момент получения оферентом извещения акцептанта об отказе от заключения договора;

- в момент истечения срока для передачи разногласий, возникших при заключении договора, на рассмотрение суда, лег в основу действующего правового регулирования преддоговорных отношений.

Модель «оферта – акцепт» вполне применима в случае однократных переговоров между деловыми партнерами по вопросу коммерческой реализации конкретного вида товара или одной партии разных товаров. Если же речь ведется о многоступенчатых переговорах и сам объект коммерческой сделки достаточно сложен, то заключить договор после переговоров и направления второй стороне договора оферты практически невозможно.

Кроме того, в правовом механизме международных переговоров сегодня все более уделяется внимание такому элементу, как создание между сторонами переговоров особых, доверительных отношений. Это, с позиции благонадежности партнера, является неким гарантом для исполнения второй стороной принятых на себя обязательств и ответственности уже на преддоговорном этапе осуществления международного коммерческого оборота [Принципы международных коммерческих договоров (УНИДРУА)].

Отметим, что такая позиция поддерживается не всеми исследователями. Однако, на этой основе могут и создаются иные классификации преддоговорных отношений, в основе которых – правовая природа этих отношений:

- если проводятся переговоры, но их результат формально ничем не закрепляется. В данном случае такие отношения имеют место быть посредством совершения конклюдентных действий. Например, частая практика в переговорах такого рода – выяснение и анализ рынка другой страны, установление прямого контакта с возможным будущим деловым партнером (т.е. без цели заключения контракта). Но такие действия должны быть двусторонними (нельзя путать с недобросовестным поведением одной из сторон – под прикрытием целью «заключение договора»);

- в ситуации, когда стороны просто обмениваются контактами, деловыми письмами, предложениями. Такие действия обычно не имеют никаких последствий с правовой позиции, но могут быть закреплены соответствующими протоколами;

- в ситуации, когда речь идет о так называемом «disclosure agreement», если заключается преддоговорное соглашение, в котором раскрываются вопросы конфиденциальности. Либо же, наоборот, в таком соглашении может раскрываться информация [Ерпылева Н.Ю., Касенова М. Б., с.558].

В последнем случае может вестись речь не о заключении коммерческого контракта, а о составлении рамочного или предварительного договора. То есть в данном случае стороны переговорного процесса связывают себя определенными обязательствами, которые они будут обязаны исполнять, при этом сам договор будет подписан позднее. Подобное же действие наблюдается при направлении оферты контрагенту.

Актуальным вопросом унификации становится и конфликт юрисдикций, поскольку законодательства разных стран всегда находятся в определенных различиях. Однако именно в практике международного коммерческого оборота

более или менее есть успехи по преодолению противоречий данного рода в правовом механизме сделок и проведения предварительных переговоров.

Так, например, унифицированный подход предлагает уже ранее упоминавшаяся Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г. Фактически в этом документе нашли закрепление общие правила в отношении оферты и акцепта как предварительных форм отношений. В Венской конвенции также закреплены методы разрешения «конфликта проформ». Именно в данном документе мы находим введение понятия «принцип добросовестного осуществления хозяйственной деятельности». Несоблюдение принципа влечет за собой, прежде всего, потерю репутации, а, следовательно, и получение убытков в дальнейшем.

В п. 1 с. 7 Венской конвенции находит отражение важный вопрос о том, как продолжить взаимодействие и какова степень ответственности, если дальнейшие переговоры по прогнозу не принесут ожидаемого результата. Принцип добросовестности, в частности, как ключевой правовой механизм в данном вопросе, вводит ответственность, в частности, в отношении стороны, которая без уважительной причины прерывает проведение дальнейших переговоров. Таким образом, если контрагент, желающий завоевать и/или сохранить репутацию благонадежного делового партнера, обязательно должен придерживаться принципа добросовестности в проведении международных коммерческих переговоров в том числе [Богуславский М.М., с.132].

Этот же принцип находит документальное закрепление в других международных правовых актах: принципы УНИДРУА, Принципы европейского договорного права, Модельные правила европейского частного права, Кодекс европейского договорного права, Принципы Trans-Lex. Согласно тому подходу, что находит закрепление в этих документах, если стороны не достигли согласия в переговорном процессе, то, согласно правовому механизму, они не должны нести никакой ответственности друг перед другом. Очевидно, что и убытки, понесенные в результате проведения



таких переговоров, не будут «списываться» на вторую сторону, а их будет нести каждая сторона в отдельности. Однако, указывается, что в случае недобросовестного делового поведения одной из сторон переговоров международного коммерческого оборота в том числе (например, прерывание переговоров), она несет ответственность за вред, причиненный другой стороне.

Очевидно, что вышесказанное подтверждает и положение о принципе добросовестности, закрепленное в ГК РФ, т.е. положения Венской конвенции и иных международных документов

Выбор права, применимого к преддоговорной ответственности, сопряжен и с трудностями определения критерия наиболее значимого (тесно связанного с данным правоотношением) момента или факта. Одной из коллизионных норм в преддоговорных отношениях является вопрос автономии воли участников переговорного процесса в международном коммерческом праве. В принятых изменениях в ГК РФ находит отражение данная норма и закрепление этого принципа. Так, в ст. 1223.1 ГК РФ указывается, что «...допускается заключение соглашения о выборе права сторонами обязательства, возникающего вследствие причинения вреда или вследствие неосновательного обогащения, после совершения действия или наступления иного обстоятельства, повлекших причинение вреда или неосновательное обогащение» [Гражданский кодекс РФ].

Однако данная норма нуждается в ряде пояснений. Во-первых, в ст. 1223.1 ГК РФ имеется в виде соглашения о выборе права в отношении деликтной ответственности или же неосновательного обогащения. Неясно, можно ли данную норму применять в отношении преддоговорных отношений. Если преддоговорные отношения признаются самостоятельным институтом в международном частном праве, то объективно такая норма должна распространяться и на них. В противном же случае – на них будут распространяться нормы деликтной ответственности, что в принципе исключает определенную степень добросовестности в преддоговорном процессе.

Во-вторых, если речь идет о деликтных обязательствах, то возникает закономерный вопрос о том, какие условия будут являться верными для заключения данного договора (соглашения). В данном случае очевидно считать нецелесообразным ограничение возможности заключения соглашения о выборе права наличием факта причинения вреда. Несмотря на то что стороны — участники коммерческого оборота не лишены возможности влияния на применимое право до момента совершения деликта или неосновательного обогащения в соответствии с п. 3 ст. 1219 ГК РФ, следует отметить, что речь в этом случае идет не о «внедоговорном» соглашении, т.е. о соглашении о праве, применимом к внедоговорным отношениям, а об основном договоре, и применение договорного статута зависит от наличия связи между основным договором и обязательством из причинения вреда [Гражданский кодекс РФ].

В-третьих, возникает вопрос о порядке применения соглашения о выборе права. Если соглашение о выборе права применяется субсидиарно (в случае невозможности определения права, подлежащего применению к договору в соответствии с п. 1 ст. 1221 ГК РФ<sup>17</sup>), то такой подход заставляет задуматься о его соответствии ведущему принципу гражданско-правовых отношений — автономии воли сторон, поскольку суд изначально при рассмотрении спора будет руководствоваться не правом, избранным сторонами для регулирования своих преддоговорных отношений, а правом, которое подлежит применению к основному договору.

Учитывая, что принцип автономии воли сторон является ведущим принципом гражданско-правовых отношений, полагаем неразумным и противоречащим ему положение о субсидиарном порядке (в случае невозможности определения подлежащего применению права на основании договорной привязки) использования соглашения о выборе права, подлежащего применению к обязательствам, возникающим из недобросовестного ведения переговоров о заключении договора. В целях обеспечения интересов контрагентов целесообразно предусмотреть в законодательстве применение к

их преддоговорным отношениям прежде всего права, избранного сторонами переговорного процесса.

Исходя из вышеизложенного, принцип автономии воли сторон переговорного процесса в международном коммерческом обороте – это ключевой критерий обеспечения законности и реализации правового механизма в рамках преддоговорных отношений. Такое право выбора должно быть дано участникам преддоговорных отношений как до начала проведения переговоров и в процессе их проведения, так и на этапе заключения договора и после.

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 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.

По результатам вышеизложенного, можно сделать некоторые выводы. Переговоры в международном коммерческом обороте – одна из актуальных на сегодняшний день форм непосредственного взаимодействия двух или нескольких сторон. У участников переговоров в международном коммерческом обороте могут быть как схожие, так и отличающиеся интересы (последние могут быть взаимоисключающими и непересекающимися). Цель любых переговоров как стадии преддоговорных отношений – достигнуть определенного консенсуса, прийти к соглашению, договориться о проведении следующих переговоров. В практике организации и проведения переговоров в международном коммерческом обороте, в том числе судебной, негативные черты ведения переговоров как формы взаимодействия, прежде всего, связаны

с их неформальностью и добровольностью участия, что ведет к возможности одной из сторон манипулировать другой стороной либо нарушать принятые на себя обязательства.

Нарушение ответственности обычно прямо пропорциональна нарастанию конфликта, а эффективность проведения международных переговоров - числу участников и уровню диспаритета сторон, в том числе выраженного в различии их правового статуса.

## ГЛАВА 2. ОТДЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ КОММЕРЧЕСКИМ ПЕРЕГОВОРАМ

### 2.1. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРАКТИКИ МЕЖДУНАРОДНЫХ, ГОСУДАРСТВЕННЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ СУДОВ ПО РАССМОТРЕНИЮ СПОРОВ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

Переговоры в коммерческих спорах, являются первым шагом для разрешения коммерческих споров, независимо от того, включены они в контракт или нет. Это также наименее затратный метод разрешения споров, поскольку переговоры часто ведут менеджеры компании (наиболее близкие к операции) или группа сотрудников с разными техническими экспертами с каждой стороны.

Как и посредничество, переговоры не являются юридически обязательной процедурой и требуют объективности и доброй воли сторон. Хотя отраслевых указаний по ведению переговоров нет. Если переговоры окажутся безуспешными, следующим шагом будут другие методы разрешения споров, такие как посредничество, арбитраж или судебный процесс. Важно установить временные рамки для каждого шага, который должен быть инициирован и считаться завершенным, чтобы процесс достижения обязательного решения не блокировался или не задерживался излишне одной из сторон.

Переговоры по коммерческим спорам, осуществляются в рамках третейского разбирательства, международного коммерческого арбитража, либо в рамках спора в государственных судах.

Переговоры, в рамках как судебной, так и внесудебной процедуры, являются проявлением автономии воли сторон и призваны обеспечить наиболее комфортное и быстрое урегулирование возникшего спора.

Практика переговоров, в рамках судебного рассмотрения спора, отчетливо прослеживается в судебной практике государственных и международных арбитражных судов. При этом практика внесудебных переговоров, является закрытой процедурой, в рамках которой стороны самостоятельно определяют порядок переговоров, место переговоров, а также результат этих переговоров – соглашение, либо иной документ подтверждающий результат переговоров с учетом их воли.

В данном параграфе, будет дан обзор по вопросам ведения переговоров, а также преддоговорных отношений, в рамках международных, государственных и коммерческих судов.

Более широкий контекст соглашений, охватываемых ВТО, не поддерживает общую обязанность вести переговоры. Соглашения ВТО устанавливают различные степени сотрудничества, начиная от запросов или контактных пунктов, требований к уведомлению и консультациям до использования добрых услуг, примирения и посредничества и даже конкретные переговорные обязательства.

Например, некоторые правила переговоров, устанавливают процедурный этап консультаций, который является ступенью ниже переговоров, но комиссия может быть учреждена на законных основаниях без предварительных консультаций.

Точно так же статья 15 Антидемпингового соглашения [Соглашение по применению статьи VI Генерального Соглашения по тарифам и торговле 1994], которая требует, чтобы «возможности конструктивных средств правовой защиты должны быть изучены до применения антидемпинговых пошлин, если они затронут существенные интересы развивающихся стран-членов», не налагает никаких обязательств по фактическому предоставлению или принятию любое конструктивное средство правовой защиты.

Отдельно, преддоговорные переговоры могут иметь значение для установления того, было ли заключено обязательное соглашение. Интересный пример этого можно найти в фактах недавнего сингапурского дела ВСУ против ВСЗ [Leong H., Tan J, С. 89]. Основные споры возникли в результате предполагаемой продажи акций компании истцом ответчику. Стороны вели переговоры, но в конечном итоге не подписали договор купли-продажи.

Ответчик возбудил разбирательство Международной торговой палаты против истца, аргументируя это интересным поворотом в доктрине делимости арбитражного соглашения, а именно тем, что, хотя Соглашение никогда не было подписано, стороны фактически заключили обязательное арбитражное соглашение раньше заключения договора.

Стороны обменялись семью проектами будущего контракта в течение периода от 17 июня 2013 и до 27 августа 2013 г. Все споры будут разрешаться Международной торговой палатой арбитража, которая находится в Сингапуре. После начала разбирательства был назначен единоличный арбитр, и истец оспорил юрисдикцию арбитра на том основании, что арбитражного соглашения, имеющего обязательную силу, не было.

Единоличный арбитр постановил, что существует обязательное арбитражное соглашение. Затем это решение было обжаловано истцом в суде Сингапура. В конечном итоге Высокий суд Сингапура отклонил решение арбитра. Суд проанализировал и отклонил каждый из четырех основных аргументов, выдвинутых ответчиком:

- истец предложил арбитражную оговорку. Суд постановил, что это предложение не свидетельствует о намерении истца соблюдать арбитражную оговорку независимо от условий контракта, поскольку введение этого положения явно было частью переговоров.

- после составления четвертого проекта соглашения об арбитраже никаких изменений в арбитражном соглашении не было, и истец выразил готовность подписать его в соответствии с шестым проектом Соглашения о заключении договора. Суд постановил, что это не свидетельствует о намерении

быть юридически связанными арбитражным соглашением при отсутствии заключения договора купли-продажи.

- оговорка «подлежит договору», применяется только к соглашению об арбитраже, а не к арбитражной оговорке. Суд не убедила такая узкая конструкция (хотя единоличный арбитр принял этот аргумент). Он постановил, что все семь проектов контракта были согласованы на «предмете контракта» на основе условий самих проектов документов (например, гарантии каждой стороны, что контракта было надлежащим образом оформлено) и показаний переговорщиков.

- арбитражное соглашение предусматривало разрешение споров, в том числе связанных с «существованием контракта» и поэтому должно было быть задумано как отдельное соглашение, имеющее обязательную силу. Суд отклонил этот аргумент и согласился с тем, что такая формулировка не является редкостью и относится к делимости арбитражного соглашения, но не указывает на то, что арбитражная оговорка должна была иметь обязательную силу в отсутствие исполнения самого контракта [Ben-Shahar O., C. 102].

Это решение сингапурского суда является долгожданным разъяснением того, могут ли преддоговорные переговоры между опытными сторонами с юридическими консультантами привести к заключению обязывающего (арбитражного) соглашения. Нередко происходит обмен несколькими проектами без изменения положений о разрешении споров (включая арбитражные оговорки). В этом случае суд Сингапура признал коммерческую реальность того, что там, где в конечном итоге окончательное соглашение не было заключено, такие обширные переговоры и обмены не должны свидетельствовать о намерении создать юридически обязывающие обязательства.

При определенных обстоятельствах преддоговорные переговоры могут свидетельствовать о незаконности во время переговоров или заключения



контракта, что может привести к серьезным последствиям для обеспечения исковой силы контракта.

Пример этого можно найти в контексте установления несоблюдения закона о государственных закупках. В типичном процессе закупок государственная организация объявляет тендер, в котором обычно излагаются основные условия предложения и включается проект формы соглашения, подлежащего исполнению. Как только тендер будет завершен, будет проведен процесс переговоров с победителем торгов для окончательной доработки документации. Большинство национальных режимов закупок и международных стандартов закупок запрещают включение существенных изменений в окончательное соглашение, если поправки либо изменили бы результат конкуренции, либо сместили бы экономический баланс в пользу частной стороны.

Однако, чтобы продемонстрировать существенное изменение, необходимо установить первоначальные условия тендерного предложения, идентифицировать существенные изменения и установить, насколько это возможно, кто предложил такие изменения. Это обязательно влечет за собой просмотр предконтрактных проектов, которыми обменивались, и установление хронологии, в которой были разработаны проекты, а также автора таких изменений, прежде чем оценивать эти изменения по сравнению с первоначальным тендерным предложением.

Из вышеизложенного ясно, что преддоговорные переговоры могут играть важную роль в международных арбитражах. Однако к моменту возникновения споров не всегда легко отследить все преддоговорные проекты, и даже если доступ к документам получен (например, на этапе раскрытия документов в арбитражном суде), это не редкость для документов, предоставляться по частям или случайным образом (например, электронные письма и вложения не связаны друг с другом, несколько идентичных черновиков без дат или сравнений) [Муратова О.В., С. 14].

В результате задача собрать воедино прошлое может оказаться трудоемким и дорогостоящим.

В зависимости от правовой юрисдикции споры связанные с ведение переговоров, либо преддоговорными отношениями, складываются по-разному.

Часто предприятия заключают соглашение на основе понимания (явного или подразумеваемого), что дальнейшая договоренность будет достигнута в будущем, когда коммерческое обоснование и предполагаемые условия этого дальнейшего соглашения, возможно, станут более ясными. В результате, вместо того, чтобы вести переговоры о своем предполагаемом вторичном соглашении во время первоначального заключения договора, стороны просто соглашались, что некоторые или все договорные условия этого соглашения будут определены в будущем.

Так, в данной ситуации, следует обратить внимание на решение Апелляционного суда Англии по делу Моррис против Swanton Care & Community Ltd [Philip Morris v Swanton Care & Community Limited, C. 9], в котором истец стремился полагаться на договорный вариант, позволяющий ему предоставлять дополнительные услуги на «такой дополнительный период, который будет разумно согласован» в качестве основания для требования о возмещении убытков.

Дело касалось договора купли-продажи («SPA» - международная аббревиатура договора купли-продажи), относящегося к акциям компании. Истец получил в качестве первоначального вознаграждения примерно 16 миллионов фунтов стерлингов.

Соглашение SPA также предусматривало отсрочку рассмотрения в виде положения о вознаграждении за консультационные услуги заявителя. Соглашение SPA заявило, что заявитель «будет иметь возможность» предоставить свои консультационные услуги в течение четырех лет с момента завершения Соглашения SPA и «такого дополнительного периода, который будет разумно согласован «между сторонами».

Истец оказывал свои услуги в течение четырех лет и получил приблизительно 4 миллиона фунтов стерлингов в качестве вознаграждения, рассчитанного в соответствии с согласованной формулой в Соглашении о SPA. Затем истец запросил «разумное продление» для предоставления его услуги, от которых ответчик отказался.

Истец подал иск, утверждая, что он имеет право на «дополнительный период времени, в течение которого ему будут выплачены» дополнительные заработанные вознаграждения по Соглашению SPA. При этом истец подчеркнул, что формулировка, использованная в Соглашении SPA (т.е. «имеет право выбора»), была обязательной. Ответчик утверждал, что он не был обязан продлевать срок истцу, поскольку это положение было не имеющим исковой силы соглашением. Ответчик далее утверждал, что, хотя от него не требовалось действовать разумно в ответ на предложенное истцом продление, в любом случае он действовал разумно, отклоняя его.

В первой инстанции Высокий суд постановил, что истец имел юридически закрепленное право на предоставление консультационных услуг в течение первоначального четырехлетнего периода, но не имел такого права в течение любого дальнейшего периода. Обязательство сторон по соглашению SPA о продолжительности любого дополнительного периода не имело исковой силы, поскольку это было соглашение о соглашении, не содержащее какого-либо « механизма » или « объективного стандарта », позволяющего суду « прийти к выводу » относительно продолжительности срока расширения [Идрисов Х.В., С. 6].

При рассмотрении апелляции Апелляционный суд согласился с Высоким судом, отметив, что «для того, чтобы существовал какой-либо дополнительный период, сначала должно быть дальнейшее соглашение между сторонами», поскольку это было согласовано в Соглашении о SPA. В результате обе стороны могли свободно соглашаться или не соглашаться относительно продолжительности продления, если таковое имеется, без обязанности вести добросовестные переговоры или любой необходимости игнорировать свои

собственные коммерческие интересы (при условии, что в основном контракте не указано иное, чего не было).

Этот термин был «самой парадигмой» не имеющего исковой силы соглашения о согласии.

Использование слова «вариант», означающего право, а не обязанность предоставлять услуги, не помогло истцу, поскольку оно все еще было слишком неопределенным, чтобы его можно было применить.

Апелляционный суд также постановил, что слово «разумно» использовалось для предписания способа, которым стороны должны прийти к соглашению, а не для того, чтобы обязывать их согласовывать разумный срок. Кроме того, факторы, указанные истцом в помощь суду в его оценке периода, были коммерческими факторами для стороны, а не суд, должны принимать во внимание в своих переговорах.

Соответственно, даже если бы этот срок требовал от сторон согласования разумного продления, это все равно не имело бы исковой силы из-за отсутствия объективного контрольного показателя в Соглашении SPA (или в результативность начального периода), по которому будет определяться период продления.

В судебной практики Великобритании, существует огромное количество судебных прецедентов, которые в последующем повлияли на формирование общемировой практики рассмотрения переговорных, и преддоговорных споров. Ключевым значением по данным разновидностям спора, в британской практики является осмысление признака «добросовестности».

Основное решение по обязательствам вести добросовестные переговоры в контрактах по английскому праву вынесено Палатой лордов по делу Уолфорд против Майлза [Walford v Miles ([1992] 2 AC 128)]. Дело касалось соглашения о локауте, в соответствии с которым ответчики якобы согласились не иметь дело с какой-либо третьей стороной в отношении продажи их бизнеса, пока они вели переговоры с истцами. Чтобы оправдать требование упущенной выгоды от сделки, истцы пытались убедить суд включить в это соглашение позитивное

обязательство ответчиков добросовестно согласовывать условия договора купли-продажи.

Суд установил, что в отношении фактов не было юридически обязательного соглашения о локауте, и что даже если бы оно было, не было никаких оснований предполагать такое обязательство. Лорд Акнер, который вынес основное решение, далее заявил, что, по принципиальным соображениям, соглашение о добросовестных переговорах, как правило, не подлежит исполнению в соответствии с английским правом как «...не работает на практике, поскольку по своей сути несовместимо с позицией стороны переговоров. Именно в этом заключается неопределенность».

Учитывая специфику общего права, позиция суда, по данному вопросу не всегда будет соответствовать аналогичным делам в странах романо-германской правовой системы.

В 2006 году Апелляционный суд вынес свое решение по давнему спору *Petromec v Petroleo* [*Petromec v Petroleo. England and Wales Court of Appeal*] (эта фирма успешно представляла *Petroleo* в судебном разбирательстве) и рассмотрел вопрос о том, существует ли прямое обязательство в соглашение между сторонами о добросовестных переговорах было исполнимым или нет.

*Petromec* согласился провести модернизацию морской нефтяной платформы в соответствии со спецификациями, отличными от первоначально согласованных. Контракт содержал положение, в соответствии с которым *Petromec* и *Petroleo* соглашались добросовестно согласовывать сумму любых дополнительных затрат. Хотя суд не был призван решать этот вопрос, Лонгмор LJ указал, что, если бы это было так, он был бы склонен признать обязательство исполнимым.

Он имел дело с тремя возражениями, которые обычно выдвигались относительно возможности принудительного исполнения:

- по фактам: было мало неопределенности в отношении результатов переговоров, поскольку можно было четко установить, каковы будут дополнительные расходы;

- несмотря на то, что при некоторых обстоятельствах может быть сложно определить, что является недобросовестным отказом от переговоров, это само по себе не было уважительной причиной для того, чтобы суд не пытался это сделать;

- из фактов было ясно, какова была бы соответствующая потеря.

Такая же склонность в пользу принудительного исполнения, где это возможно, явного обязательства проявлять добросовестность, отражена в деле Cable & Wireless plc против IBM United Kingdom Ltd [Cable & Wireless Plc v IBM United Kingdom Ltd].

Суд отклонил довод о том, что это равносильно обязательству добросовестно вести переговоры и как таковое не имеет исковой силы. Напротив, обязательство было достаточно определенным для того, чтобы его можно было исполнить, поскольку в нем излагались средства, с помощью которых следует предпринять добросовестную попытку. Если сторона откажется от участия в установленной процедуре, она нарушит свои обязательства.

Судья отметил, что, если бы статья просто требовала, чтобы стороны попытались добросовестно разрешить свои разногласия, это обязательство было бы недействительным из-за неопределенности.

Еще одним важным аспектом, практически большинства преддоговорных споров является неопределенность понятия «добросовестности» в различных юрисдикциях. Точнее, каждая правовая система, самостоятельно конкретизирует и определяет данное понятие, что с позиции коммерческого ведения дел, создает сложности по множеству международных сделок.

Так, в решение Апелляционного суда Онтарио по делу Cornell Engineering [Ontario Ltd. v Cornell Engineering Co. (2001), 144 OAC 262 [Cornell Engineering]], суд отметил, что стороны, ведущие переговоры о заключении контракта, ожидают, что каждая будет действовать исключительно в своих интересах. Однако есть некоторые исключения из этой общей нормы, в которых суды могут счесть обязанностью вести переговоры добросовестно. Эти

исключения обычно возникают, когда одна сторона разумно полагается на информацию другой стороны, что приводит к ситуации, когда одна сторона может по существу вызвать решение другой стороны. Когда стороны имеют совершенно разные уровни доступа к информации и рычагам воздействия, более слабая сторона может иметь «право не полагаться на собственные силы».

Факты в *Cornell Engineering* основаны на отношениях наставника и подопечного. 70-летний наставник Стивенс дружил с семьей 41-летнего подопечного Макдональда. Стивенс консультировал Макдональда по вопросам карьеры и бизнеса почти десять лет.

Стивенс владел 51% компании *Cornell Engineering*. Его партнер с 49% акций хотел продать свои акции, а Макдональд хотел купить. Стивенс, Макдональд и другая сторона вступили в переговоры о передаче акций. В ходе переговоров Макдональд заключил двухлетнее соглашение об обслуживании с *Cornell Engineering*. В какой-то момент Макдональд представил Стивенсу 11-страничный проект соглашения об оказании услуг. Макдональд попросил Стивенса прочитать документ. Однако Стивенс прочитал только первую страницу документа перед подписанием.

Позже Стивенс понял, что подписанное соглашение включает пункт, предусматривающий выплату Макдональду в случае срыва сделки. Когда сделка сорвалась, Макдональд подал в суд на выплату. Стивенс подал прошение об исключении пункта о выплате из контракта, заявив, что оно не имеет исковой силы, потому что Макдональд имел добросовестный долг довести его до своего сведения, но не сделал этого.

Судья установил, что отношения сторон-наставник-наставник создают обязанность добросовестных переговоров. Судья пришел к выводу, что, поскольку Стивенс полностью доверял Макдональду, Макдональд был обязан особо выделить положение о выплате до того, как Стивенс подписал соглашение.

Макдональд обжаловал решение судьи. Апелляционный суд согласился с тем, что судья первой инстанции ошибся, придя к выводу, что подопечный

может иметь добросовестный долг перед своим наставником: во всяком случае, наставник имел преимущество над подопечным. Следовательно, Стивенс не имел юридических оснований полагаться на Макдональда, как он это делал. Суд отметил, что Макдональд ничего не пытался скрыть. Примечательно, что он сказал Стивенсу прочитать контракт и даже выделил жирным заголовок, касающийся спорной выплаты. Стивенс проявлял недостаток должной осмотрительности, и Суд не собирался оградить его от последствий этого решения.

Компания Cornell Engineering установила, что обязанность добросовестных переговоров может возникнуть в ситуациях зависимости. Однако Суд подчеркнул, что он не позволит более сильной стороне налагать это обязательство на более слабую.

Обязанность вести добросовестные переговоры может возникнуть в ситуациях, когда более сильная сторона использует свою превосходящую силу, чтобы поставить более слабую сторону в ситуацию, когда она вынуждена подписать соглашение, не имея возможности полностью рассмотреть или рассмотреть его. Хотя суды относятся к такой обязанности с подозрением и, вероятно, обнаружат ее существование только в явных случаях, возможность такой обязанности должна информировать о том, как стороны строительного контракта, особенно более сильные, вступают в переговоры с более слабыми сторонами.

Чтобы защитить себя, коммерческие субъекты должны рассмотреть объем своих обязанностей, если таковые имеются, до начала переговоров. Стороны несправедливых контрактов должны также учитывать, могла ли другая сторона быть обязанной вести добросовестные переговоры.

Наиболее свежим источником судебной практики в Российской Федерации, по вопросам переговоров в рамках разрешения спора, является Обзор практики рассмотрения судами дел, связанных с выполнением функций содействия и контроля в отношении третейских судов и международных коммерческих арбитражей (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 26 декабря



2018 г.) [Обзор практики рассмотрения судами дел, связанных с выполнением функций содействия и контроля в отношении третейских судов и международных коммерческих арбитражей (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 26 декабря 2018 г.)].

Так, в отличие от решений государственных судов Российской Федерации, решения третейских судов и международного коммерческого арбитража, для вступления в силу, должны пройти установленную процессуальным законом процедуру.

Соответственно, принятые в рамках переговоров решения, также должны иметь последующую регистрацию в судебных органах власти Российской Федерации.

Неоднозначность текстов договоров открывает двери для судебной активности. В свою очередь, судебная активность требует меньше двусмысленности в текстах договоров, что затрудняет достижение прогресса в переговорах по договорам [Тымчук Ю.А., С. 12].

На сегодняшний день, в рамках отечественной судебной практики, активно формируется объем судебных прецедентов, который позволяет проанализировать сущность и особенности ведения переговоров, а также преддоговорных отношений, для последующего разрешения спора.

Статья 434.1 ГК РФ, была введена в Гражданский кодекс в 2015 году. Ведение переговоров, а также последующие вопросы преддоговорных отношений, часто встречаются в различных обзорах судебной практики и решений судов Российской Федерации.

Практика применения новых статей, касающихся переговоров, была проанализирована Верховным Судом Российской Федерации, что в последующем было выражено в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 N 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» [Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 N 7 (ред. от 07.02.2017) "О применении судами некоторых положений Гражданского

кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств"]].

Данное постановление дает исчерпывающие вопросы на толкование, основных положений статьи 434.1 ГК РФ, а также её последующее применение в условия российской юрисдикции.

Рассмотрим более подробно материалы арбитражных судов Российской Федерации, по вопросам переговорных споров.

Так, в Постановлении Арбитражного суда Московского округа от 29.11.2017 N Ф05-16349/2017 по делу N А41-90214/2016, рассматривалось дело между ООО «Декорт» и ООО «Ашан». Исходя из фабулы дела, истец в своих требованиях указывал на возникновение убытков в виде упущенной выгоды, в связи с тем, что он вступил в переговорные отношения с ответчиком, в результате которых ответчик повел себя недобросовестно и истец утратил доход от бывшего арендатора [Постановление Арбитражного суда Московского округа от 29.11.2017 N Ф05-16349/2017].

В ходе рассмотрения дела, суд удовлетворил иск, так как было установлено недобросовестное поведение ответчика при переговорах. В результате спора истец отсудил у ООО «Ашан» 15 млн. рублей, именно за недобросовестные переговоры, а с арендодателем.

Фактическая составляющая спора заключалась в том, что переговоры происходили в течении полугода, в результате чего между потенциальными контрагентами было заключено соответствующее соглашения, однако после непродолжительного времени, потенциальный арендатор в лице ООО «Ашан» перестал выходить на связь с истцом.

Отсутствие контактов со стороны ответчика, было расценено судом в качестве недобросовестного поведения.

В частности, в ходе переговоров был проведен финансовый и юридический анализ документов, согласованы основные и подробные условия сделки по всем материальным, коммерческим и техническим вопросам и направлены необходимые запросы на документы. В сложившейся ситуации

арендодатель не мог ожидать, что клиент внезапно и необоснованно прекратит переговоры о заключении договоров.

Апелляция, за которой последовало скашивание, оставила решение в силе и отклонила ряд возражений ответчика, в частности тот факт, что сделка не была одобрена компанией и что заявитель должен был взять на себя обязательство получить такой результат

Еще в одном деле, которое было оформлено в Постановлении Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 18.01.2018 N Ф08-10035/2017 по делу N А32-41814/2016 [Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 18.01.2018 N Ф08-10035/2017].

Требование: возмещение убытков, вызванных несправедливым прерыванием переговоров о заключении договора аренды, в виде реального ущерба, понесенного при подготовке к заключению договора, расходов, возникших в результате потери своевременного заключения договора с третьим лицом.

Обстоятельства: заявитель указал на неудачную переписку в отношении заключения договора с ответчиком.

Решение: иск был отклонен в связи с тем, что заявитель не продемонстрировал наличие недобросовестных действий ответчика на момент заключения договора, а также сумму убытков и их возникновение в связи с переговорами. Дело ООО «Орион» против АО «Тандер» - компания отказалась взыскать с клиента более 5 млн. рублей из-за недобросовестных переговоров.

Компания хотела взыскать более 5 млн. рублей за несправедливый срыв переговоров о заключении договора аренды нежилого помещения. Иск был отклонен по ряду причин, некоторые из которых могут быть использованы для защиты от исков о возмещении ущерба за отказ от переговоров.

Районный суд отказал в взыскании по следующим причинам:

- документы, переданные сторонами в процессе переговоров не были подписаны и не имели правового статуса оферты;

- процесс переговоров начался до того, как возникла реальная возможность заключить контракт;
- лицо, которое осуществляло переговоры, не имело полномочий к их проведению с одной из сторон;
- заявитель отказался от переговоров.

Все выдвинутые доводы позволили районному суду сделать вывод об отсутствии оснований для взыскания ущерба.

В Постановлении Арбитражного суда Северо-Западного округа от 07.02.2018 N Ф07-13825/2017 по делу N А56-75695/2016 [Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 14.02.2019 N Ф07-16767/2018], по делу Прокопцов В.Е. против Терентьева А.В. - благодаря ст. 434.1 ГК РФ партнер смог признать недействительным раздел бизнеса.

Основная суть спора заключалась в том, что два партнера, которые совместно владели недвижимостью, решили поделить недвижимое имущество поровну.

Юридически, процесс сделки оформлялся путем купли-продажи объектов недвижимости со стороны компании (учредителями которой являлись партнеры) в частные руки партнеров, которые по своему правовому статусу являлись физическими лицами в данных правоотношениях.

После подписания первого пакета документов для одного партнера, этот партнер отказался подписывать документы для отчуждения имущества другому партнеру. В результате возникшего спора, партнер не получивший по договоренности свою долю причитающегося ему имущества подал иск об аннулировании сделки, который был частично удовлетворен.

В процессе рассмотрения дела, суд пришел к выводу, что отказ в подписании документов для партнера является признаком недобросовестных отношений.

Таким образом, существующая судебная практика демонстрирует очевидное наличие спорных аспектов в рамках переговорных отношений, несмотря на регулирование таких отношений в положениях ГК РФ.

В частности, если обратить внимание, положения ГК РФ регулирующие вопросы преддоговорных переговоров, не являются достаточно определенными, а проведение переговоров, носят всегда субъективный характер, что создает массу фактических обстоятельств, которые в будущем не смогут быть разрешены сторонами без обращения в суд. Так, чаще всего важной проблемой является свойство и понимание юридической техники, возможности сторон понятно и лаконично сформулировать те условия, в рамках которых они определяют порядок своего взаимодействия.

Отсутствие общих подходов, а также различный уровень юридической техники в таких соглашениях, демонстрирует необходимость более детального регулирования действующего законодательства, в частности статей ГК РФ, которые регулируют порядок ведения преддоговорных переговоров.

## 2.2. СПЕЦИФИКА РАССМОТРЕНИЯ НЕКОТОРЫХ ПРЕДДОГОВОРНЫХ СПОРОВ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СДЕЛКАМ

Традиционно основным выбором для разрешения споров был арбитраж или судебный процесс. Однако в последние несколько лет договаривающиеся стороны стали более творчески адаптировать эти форумы. В настоящее время стороны выбирают более рентабельные, действенные и индивидуальные способы разрешения споров и учитывают это в своих контрактах. В результате статьи о разрешении споров становятся длиннее и сложнее. Если они составлены четко и продуманно, они могут обеспечить разрешение споров таким образом, чтобы наилучшим образом удовлетворить коммерческие интересы сторон. В противном случае стороны могут оказаться в затяжных и

затяжных судебных разбирательствах на форуме, которых они особенно стремились избежать.

В зависимости от страны судебный процесс может разрешить открытие, суд присяжных, временные средства правовой защиты и право на апелляцию.

Арбитраж традиционно проходит быстрее и дешевле (но не всегда), частный, без присяжных, может не иметь раскрытия (кроме документов), может быть индивидуализированным и обязательным и, как правило, не подлежит апелляции [Ben-Shahar O., С. 22].

Другие соображения при выборе между судебным разбирательством и арбитражем включают вопросы исполнения судебного решения и арбитражного решения.

С другой стороны, решение международного арбитража, вероятно, будет регулироваться Нью-Йоркской конвенцией 1958 года о признании и приведении в исполнение арбитражных решений [Конвенция Организации Объединенных Наций о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений" (Заключена в г. Нью-Йорке в 1958 г.)]. Конвенция требует чтобы суды договаривающихся государств приводили в исполнение частные соглашения об арбитраже, а также признавали и приводили в исполнение арбитражные решения, вынесенные в других договаривающихся государствах. В отличие от принудительных судебных решений, протоколы признания более единообразны, требуют меньше времени и меньше затрат. Около 150 стран приняли Нью-Йоркскую конвенцию (Тайвань - единственная крупная индустриальная страна, которая не приняла). Международный арбитраж в настоящее время является традиционным методом разрешения международных споров, и его часто выбирают из-за его более предсказуемого признания и исполнения в случае возникновения спора в трансграничной сделке.

Международные коммерческие суды, на сегодняшний день могут обеспечить конфиденциальность и нейтралитет форума, но с преимуществами судебных процессов.

В их число входят Лондонский коммерческий суд, Международный суд Катар и суды Международного финансового центра Дубая, Глобальный рынок Абу-Даби, относительно недавно созданный SICC и суд Международного финансового центра Астаны. Последний упомянутый Суд официально появился 1 января 2018 года.

Затем 25 июня 2018 года Верховный народный суд вынес решение Положения Верховного народного суда по некоторым вопросам, касающимся учреждения международных коммерческих судов, а 29 июня 2018 года в городах Шэньчжэнь и Сиань были учреждены Первый и Второй международные коммерческие суды Китая соответственно [Farnsworth A., С. 67].

Эти суды имеют особенности по сравнению с традиционными национальными судами, которые позволяют им хорошо реагировать на потребности и реалии международной торговли. Совершенно необходимо, чтобы эти суды отреагировали на это. Кроме того, каждый из этих судов является муниципальными судами в том смысле, что они созданы в соответствии с законодательством государств, в которых они расположены, и обладают юрисдикцией рассматривать международные дела. Обычно они занимаются международными коммерческими делами, иногда включая дела, в которых более одной стороны являются иностранцами по отношению к государству, в котором находится суд.

Создание международных коммерческих судов не умаляет полезности международного коммерческого арбитража, но дает другой вариант разрешения споров, доступный сторонам, участвующим в международной торговле. Например, стороны могут по-прежнему нуждаться в конкретном эксперте-арбитре или арбитрах в предмете спора и обращаться с этой целью в арбитраж.

Нынешнее состояние права, регулирующего международные коммерческие контракты, нельзя назвать удовлетворительным. Несмотря на беспрецедентный рост объема торговли и развитие все более интегрированных рынков - если не на глобальном, то, по крайней мере, на региональном уровне -

трансграничные деловые операции по-прежнему в значительной степени регулируются национальным законодательством. Или, другими словами, споры, возникающие в связи с этими сделками, по-прежнему обычно решаются в соответствии с законодательством конкретной страны, будь то право суда или иностранного государства, и это не только в судебном порядке, но также: хотя в меньшей степени в арбитражных разбирательствах.

Это позволяет сделать вывод о том, что по прошествии более 20 лет механизм преддоговорной ответственности не только утратил свою актуальность для международных торговых отношений, но и стал более актуальным, особенно в контексте сложности международных экономических отношений и договорных структур [Муратова О.В., С. 17].

Преддоговорные споры, также формируются в процессе практики рассмотрения различных дел Международным коммерческим арбитражным судом при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (далее — МКАС при ТПП РФ). Так, по делу № 22/200739, было рассмотрено право на продление срока аренды.

В своем ответе на это предложение ответчик утверждал, что истец в форме продления контракта ссылался на окончание нового контракта и что ответчиком были предложены, по существу, положения об определении размера арендной платы. Ответчик также пояснил, что если между сторонами возникнет спор о размере арендной платы, то на основании статьи 654 ГК РФ будет применяться положение о предупреждении об арендной плате при условии аренды нежилых зданий.

Действующее российское гражданское законодательство не предусматривает того же, что и продление (продление) срока действия договора, и поэтому можно предположить, что договор заключается не о продлении срока действия существующего договора, а о праве заявителя заключить новый.

В своем решении суд определил, что сторона не имела право на преимущественное заключение договора аренды. В свою очередь, так же суд



озвучил то, что сторон вправе самостоятельно определять условия своего взаимодействия, как и условие о возможном продлении договора на новый срок.

Так же в этом деле, суд постановил, что положение статьи 429 ГК РФ, а именно обязательство заключить договор (предусмотренное статьей 421 ГК РФ и статьей 29 о функционировании ЕС) может существовать в рамках регулируемых правоотношений, в качестве добровольного обязательства.

В данном случае было отмечено, что спор возник между двумя независимыми торговыми организациями, которые по своему собственному усмотрению занимались бизнесом под свою ответственность. В приемной договорные положения о продлении срока были разумными, имелся элемент сознательного договорного компромисса сторон договора, который соответствовал коммерческим интересам обвиняемого, который ожидал, что заявитель сделает значительные инвестиции в неотделимые улучшения арендуемых помещений. Ответчик не отрицал, что добровольно и сознательно взял на себя обязательство продлить аренду еще на 10 лет.

Международные торговые контракты более сложны, чем внутренние контракты, потому что они должны действовать через границы нескольких стран, но они жизненно важны для ведения бизнеса за рубежом. Они помогают бизнесу избежать споров и потенциальных судебных разбирательств и закладывают основу для долгосрочных отношений с иностранными клиентами или поставщиками.

Но международные торговые контракты могут бросить вызов малому или среднему предприятию, учитывая технические проблемы, связанные со многими конкретными условиями и положениями, которые необходимы для обеспечения наиболее выгодного контракта для обеих сторон, а также с многочисленными регулирующими правовыми юрисдикциями и торговыми соглашениями.

Для МСП доступны ресурсы, помогающие ориентироваться в торговых контрактах, включая типовые контракты и положения, а также специалистов по международной торговле.

Принципы международных коммерческих контрактов УНИДРУА являются надежным источником международного коммерческого права в международном арбитраже, поскольку они, по сути, содержат повторное изложение тех « главных директоров », которые получили всеобщее признание и, более того, лежат в основе этих самых фундаментальных понятий, которые последовательно применялись в арбитражной практике.

Множество источников правового регулирования отношений в сфере международной торговли определяют возможность проведения переговоров для пересмотра его условий.

Основная проблема возможности проведения переговоров по вопросам пересмотра его условий, заключается в том, что нормативные акты не накладывают на стороны обязанности по выработке и принятию конкретного решения в результате таких переговоров, что означает формальный подход к их проведению и безрезультативность, в случае отсутствия заинтересованности сторон в разрешении возможных коллизий путем заключения контракта.

Представляет интерес и решение МКАС при ТПП РФ по делу № 257/201342 о взыскании убытков с компании, имеющей местонахождение на территории Германии (далее — ответчик) в пользу закрытого акционерного общества, имеющего местонахождение на территории России (далее — истец) по договору на транспортно-экспедиторское обслуживание. Ответчик настаивал на отсутствии договорных отношений, поскольку, как следует из электронной переписки, стороны не пришли к соглашению по проектам договора [Муратова О.В.].

Состав арбитража посчитал целесообразным для объективного восприятия дела дать общую правовую характеристику обстоятельств, при которых подготавливалась и исполнялась сделка.

Документы, представленные сторонами в материалы дела, и выступления их представителей в ходе его слушания позволили заключить, что реализация проекта не имела должного правового сопровождения, о чем свидетельствовали факты игнорирования сторонами значимости тех или иных действий или бездействия, имеющих серьезные правовые последствия, важности безотлагательного принятия адекватных мер в возникающих ситуациях и документального закрепления наличия или отсутствия значимого в правовом отношении факта, а также своевременного и надлежащего фиксирования достигнутых договоренностей или имеющихся разногласий с контрагентом, подтверждаемых соответствующим обоснованием, с безотлагательным доведением своей позиции до его сведения.

Единственным способом делового общения между сторонами была электронная переписка, содержание которой свидетельствует о том, что это средство электронной связи использовалось не только для согласования всех относящихся к сделке вопросов коммерческого (например, видов услуг, цен, условий платежа) и оперативно-технического характера (например, осуществления перевалки груза в порту, организации его хранения и последующей отправки груза по назначению), но и для пересылки подготовленных текстов договора и относящихся к нему документов, а также для выставления ответчику счетов за услуги, оказанные ему истцом.

Таким образом, сделка оформлялась и реализовывалась от начала до конца с использованием электронной переписки. И эта сделка была завершена (за исключением оставшейся не погашенной ответчиком части задолженности), истцом были исполнены все обязательства, груз в полном объеме был доставлен получателю.

Проведенный составом арбитража анализ содержания электронной переписки, признанной судом имеющей юридическую силу, показал, что с самого начала сотрудничества сторон проявляется совпадение их воли вступить в договорные отношения, оформив их подписанием единого документа — договора на транспортно-экспедиторское обслуживание. Эта переписка

представляет собой согласование условий договора на основе проекта, подготовленного истцом.

Таким образом, арбитраж признал наличие договорных отношений между сторонами на основании длительного использования электронной почты на протяжении всего периода сотрудничества, что означало, по мнению суда, возникновение определенной деловой практики, имеющей юридическую силу договорного условия.

В другом деле (решение МКАС при ТПП РФ по делу № 215/201343), рассмотренном по иску компании «А», имеющей местонахождение на территории Великобритании (далее — истец), к ЗАО «Б», имеющему местонахождение на территории Российской Федерации (далее — ответчик), о взыскании убытков по договору купли-продажи оборудования, ответчиком оспаривался факт наличия договорных отношений по причине отсутствия на последней странице договора расшифровки подписи лица, подписавшего договор со стороны ответчика, а также ввиду того, что представленный истцом оригинал договора не был прошит (в связи с чем возможна замена отдельных его страниц). По мнению ответчика, между сторонами действительно велись переговоры о намерении заключить договор купли-продажи оборудования, однако в итоге договор сторонами заключен не был.

Изучив материалы дела и заслушав доводы сторон, арбитраж пришел к выводу о признании договора заключенным, поскольку в законодательстве Российской Федерации отсутствуют требования об обязательной расшифровке подписи лиц, подписывающих договор, и о прошивке страниц заключаемых договоров.

Кроме того, ответчиком о фальсификации подписи генерального директора ответчика на договоре не заявлялось, доказательств факта замены страниц договора, например, в виде оригинала договора с иным содержанием представлено не было. При таких условиях состав арбитража посчитал, что договор между сторонами был заключен надлежащим образом и

свидетельствовал о намерении сторон совершить сделку купли-продажи оборудования.

Как свидетельствует практика, споры, связанные с квалификацией правоотношений сторон, зачастую имеют недобросовестную цель — признать отсутствие заключенного договора и тем самым не исполнять принятые на себя обязательства. Однако даже в том случае, если судом будет установлено отсутствие договорных отношений, добросовестный контрагент вправе обратиться в суд с иском о возмещении преддоговорных убытков.

В практике американских судов преддоговорные соглашения делятся на два вида:

- стороны достигают соглашения (включая соглашение об обязательной силе их договоренностей) по всем вопросам, требующим переговоров (в целях формализации договоренностей);

- преддоговорное соглашение выражает общее согласие заключить договор на согласованных основных условиях, при этом сохраняется необходимость дальнейших переговоров по открытым условиям [Сизонов М.С., С. 65].

Вопрос об определении подлежащего применению к преддоговорным отношениям права был поставлен и перед арбитражным судом г. Цюриха (Швейцария) при рассмотрении дела по иску немецкой компании к индийской. Истец заключил с ответчиком договор на поставку и установку промышленного оборудования. Однако поставленное истцом оборудование, по мнению ответчика, было неисправно. Когда ответчик выразил намерение вернуть товар, истец обратился в арбитраж. Ответчик оспаривал действительность договора, ссылаясь на введение его истцом в заблуждение в процессе переговоров, а также указывал на тот факт, что поставка оборудования была произведена с задержкой, а само оборудование неисправно.

Истец со ссылкой на договор настаивал на применении швейцарского права, в то время как ответчик, хотя и признал, что контракт отражает выбранное сторонами применимое право (швейцарское право), вместе с тем

указал, что преддоговорные отношения, связанные с введением в заблуждение, тяготеют к праву индийскому, поскольку именно там происходили переговоры. Ответчик также сослался на принципы справедливости, беспристрастности и добросовестности. Более того, признавая недействительность контракта в силу обмана, было бы ошибочным, по мнению ответчика, разрешать спор, опираясь на указанный в договоре выбор права.

Арбитраж пришел к выводу, что прежде всего следует опираться на право, избранное сторонами. Таким правом, согласно договору, является швейцарское право, что подтверждается договором и выбором Цюриха как места разрешения спора. Согласно п. 1 договора к существу спора подлежит применению швейцарское право, в то время как в п. 2 содержится уточнение, что избранное сторонами право подлежит применению ко всем спорам, возникающим в связи с договором. Таким образом, нет никаких сомнений в толковании этого пункта независимо от того, предполагали стороны или нет, что спор может возникнуть из иных, чем договорные, обязательств. По мнению арбитража, было бы странно подразумевать, что одно право регулирует договор, а какое-то другое применяется к переговорам.

Согласно подходу, воспринятому в доктрине международного частного права Швейцарии, избранное сторонами право применяется независимо от действительности арбитражного соглашения и нарушения преддоговорных обязательств. Принцип автономии воли, как пояснил арбитраж, признается всеми правопорядками, будь то Германия, Индия или Швейцария и должен приниматься во внимание, даже если есть подозрения на введение в заблуждение при заключении контракта.

Следует положительно оценить подход швейцарского арбитража относительно приоритета принципа автономии воли сторон преддоговорных отношений [Giliker P., С. 23].

Вместе с тем представляются несколько нелогичными сомнения арбитража по поводу разумности выбора различных правопорядков для регулирования преддоговорных и договорных отношений. Фактически

арбитраж в своем решении признал самостоятельность преддоговорных обязательств, что исходя из принципа автономии воли сторон предоставляет потенциальным контрагентам возможность выбрать любое право, которое будет подлежать применению к их преддоговорным отношениям.

Таким образом, в современных условиях развития цифровых технологий наиболее вероятно еще большее усложнение структурных связей в рамках преддоговорных отношений, что связано с созданием электронных торговых площадок (платформ), применением смарт-конструкций при заключении контрактов и др. Отсюда, очевидным является необходимость создания единой системы (площадки), либо разработки единых правил направленных на регулирование подобного рода отношений, а также фиксации переговоров для последующего их применения сторонами в судебном разбирательстве.

### 2.3. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

Арбитраж всегда уходил своими корнями в разрешение международных коммерческих споров. Торговые гильдии в Европе разработали арбитраж как быстрый и справедливый метод разрешения коммерческих споров за границей.

Часто говорят, что международный арбитраж предлагает такие преимущества, как скорость, рентабельность, окончательность и компетентность арбитра в предметной области. Можно спорить о том, реальны ли эти преимущества сейчас, но настоящими преимуществами арбитража являются конфиденциальность (конфиденциальность) и нейтралитет форума.

Если культура сторон отдает предпочтение разрешению споров на основе консенсуса (путем переговоров, посредничества или примирения), арбитраж

может быть слишком состязательным или конфронтационным по своей процедуре, и в этом плане он не будет уступать судебному процессу в государственном суде любой страны.

Арбитраж сложных коммерческих споров может быть не быстрее и дешевле, чем если бы спор разрешался в традиционном судебном процессе. Вопросы организации и функционирования международного коммерческого арбитража, в большинстве стран не имеет определенного, общего порядка, что существенно влияет как на сам процесс рассмотрения споров, так и на признание его результатов в рамках других юрисдикций (несмотря на ряд международных нормативных актов в этой сфере) [Giliker P.].

Для решения данной проблемы, во-первых, правительствам принимающих стран необходимо обеспечить структуру международных коммерческих судов, гарантирующую их безупречность, свободную от возможной коррупции и вмешательства.

Также должны существовать не только правовые рамки для их учреждения, юрисдикции и функции, но также должны быть законодательные или конституционные рамки, гарантирующие предотвращение коррупции или вмешательства в судебный процесс (насколько это возможно с любым человеческим институтом). Если потенциальные стороны в международном коммерческом суде не будут уверены в том, что структура спора является разумной во всех отношениях (в том числе без ненадлежащего внешнего вмешательства и коррупции), привлекательность конкретного международного суда исчезнет. Это подразумевает не только назначение уважаемых и этичных лиц, принимающих решения, выбранных из авторитетных международных или национальных судов. В нем участвуют государства, которые создают, поддерживают, продвигают и финансируют международный коммерческий суд, чтобы иметь структуру, обеспечивающую целостность и независимость суда.

Во-вторых, существует важная проблема последовательности и того, что было названо «гармонизацией» основных законов, практики и этики.



Соответственно, в Российской Федерации, следует создать все условия для наиболее эффективной работы международных коммерческих арбитражных судов.

Действующий Федеральный закон «О международном коммерческом арбитраже» [Закон РФ "О международном коммерческом арбитраже" от 07.07.1993 N 5338-1 (последняя редакция)], регулирует отношения в сфере коммерческого арбитража только на территории Российской Федерации (хотя на основании статьи 1 данного нормативного правового акта, можно сделать вывод о том, что закон также распространяется на те споры, которые происходят не на территории Российской Федерации) должен быть приведен в соответствии с регламентами и процедурными актами международных коммерческих судов, таким образом, чтобы в правовой системе Российской Федерации встречалось меньшее число различных коллизий при разрешении коммерческих споров.

Судебные акты, толкующие положение современного законодательства, также являются недостаточными для того чтобы исключить все правовые проблемы при регулировании коммерческих споров.

Наиболее распространенной проблемой, при разрешении коммерческих споров, также является вопрос юридической техники арбитражной оговорки, либо условий соглашения между сторонами, достигнутых при переговорах.

Кажется, что арбитражные оговорки становятся длиннее с каждым днем. От соображений относительно объема слушания, квалификации арбитра, протоколов обмена информацией, апелляционных процессов и тщательно продуманных нюансов до установленных институциональных правил.

Проблема здесь в том, что по многим статьям практически невозможно действовать, когда, наконец, возникает спор. Требования настолько специфичны или порой противоречат друг другу, что их зачастую практически невозможно соблюдать. Более того, многие положения, включенные в контракты, уже включены в институциональные правила.

Выделение времени при заключении контракта для понимания заинтересованности делового партнера в адаптации положения о разрешении споров позволит будущим коллегам сэкономить время и деньги на последующем пересмотре условий, которые могут быть выполнены. Обеспокоенность по поводу различных подходов к арбитражу особенно понятна, когда стороны происходят из разных юрисдикций.

К устранению потенциальных опасений по поводу организации арбитражного разбирательства следует относиться заранее и откровенно. Этого можно достичь, просто выслушав опасения деловых партнеров по поводу арбитража, задав уточняющие вопросы, чтобы лучше понять их точку зрения, и поддерживая открытый диалог для разработки арбитражных процессов, отвечающих целям обеих сторон.

Переговоры также важны, когда возникает спор и должны быть выбраны арбитры. Это особенно важно, когда дело будет рассматриваться единоличным арбитром, а также при выборе председателя трибунала.

Одно из больших преимуществ арбитражного процесса - это возможность выбрать лицо, принимающее решения, способное выслушать спор. Однако, если стороны не могут договориться об арбитре, выбор часто остается за учреждением. Это возможность, от которой не следует отказываться из-за невозможности заключить соглашение [Куташевская Я.С., С. 53].

В процессе отбора при проверке следует принимать во внимание не только ваши собственные предпочтения, но и вероятные предпочтения вашего оппонента. И хотя забастовочные листы часто обмениваются, стороны все же могут встречаться и обсуждать согласованные атрибуты в арбитре - до обмена именами. Здесь можно взвесить и расставить приоритеты вместе по важности опыта, знания предметной области, доступности, культурного происхождения, различных характеристик и уровня опыта. После этого можно разделить рассмотрение предпочтительных кандидатов.

Хотя межкультурные аспекты этих соображений не следует преуменьшать, существует опасность приписывать культурные ожидания

отдельному человеку. Хотя исследование межкультурных кандидатов является необходимой частью процесса, оно должно проводиться вдумчиво и на основе отдельных лиц, одновременно осознавая возможность любых неявных предубеждений.

Открытые и совместные коммуникации между трибуналом являются необходимостью для беспрепятственного процесса. В то время как каждый член комиссии несет эту ответственность, в конечном итоге именно председатель лучше всего подходит для создания коллегиальной среды со своими коллегами.

В некоторых отношениях председатель почти берет на себя роль квазимедиатора, выслушивая опасения и мнения комиссии о структуре процесса и способах удовлетворения или отклонения запросов сторон. Это, пожалуй, наиболее важно на этапе составления проекта награды, когда мнения экспертов о решении могут отличаться.

Стороны не должны упускать из виду постоянные возможности для переговоров на протяжении всего процесса. Возможности упростить или упразднить арбитражный процесс существуют повсюду. Хотя формальный процесс был инициирован и в него были вложены средства, часто имеет смысл изучить возможности урегулирования вне арбитражного процесса.

На законодательном уровне следует закрепить, план или порядок проведения переговоров, а также форму результатов этих переговоров для сторон [International Arbitration and International Commercial Law: Synergy, Convergence and Evolution: Liber Amicorum Eric Bergsten., С. 82].

От разработки эффективной и подлежащей исполнению арбитражной оговорки до динамики работы трибунала и возможности изучения взаимоприемлемых условий урегулирования. Возможностей для использования творческих переговоров с целью повышения эффективности арбитража предостаточно. В этом посте есть несколько примеров для рассмотрения сторонами в процессе арбитража.

Договаривающиеся стороны часто оказываются под давлением с целью скорейшего достижения соглашения и поэтому могут прибегнуть к переносу определенных условий на более поздний срок, чтобы «завершить сделку». Моррис иллюстрирует риски, связанные с этим подходом, и то, как экономия времени на стадии разработки может привести к дорогостоящим судебным баталиям, которые могут нанести серьезный ущерб бизнесу, особенно если это сторона, стремящаяся использовать данный термин.

Сторонам следует стремиться к определению условий на стадии разработки. Однако, если требуется гибкость или важное договорное условие не может быть согласовано во время заключения договора, стороны могут пожелать иметь в виду следующее:

1) Может быть разумным включить в контракт условия, которые будут применяться в случае, если стороны не смогут достичь своего будущего соглашения и которые позволяют объективно определить условия этого соглашения, например, третьей стороной (например, через экспертов определение или арбитраж). Такие положения могут помочь сторонам доказать свое намерение быть юридически связанными договором.

2) В дополнение или в качестве альтернативы в договор могут быть включены критерии (например, согласованная формула или стандарт), по которым суды могут объективно оценить невыполненный срок.

Не существует универсального термина, на который можно было бы положиться, поскольку суды будут принимать решение о принудительном исполнении на основе их толкования соглашения в целом. Однако, если условие дает сторонам возможность согласиться или не согласиться в будущем, независимо от того, разумно это или нет, стороны должны исходить из того, что суды будут медленно приводить в исполнение такое условие [Подузова Е.Б., С. 15].

Особая проблема в регулировании преддоговорных отношений заключается в отсутствии нормативного закрепления принципа

«добросовестности» (несмотря на наличие судебной практики и комментариев высших судов Российской Федерации, по данному вопросу).

Юридические комментарии о добросовестности можно разделить на три категории:

- что требует добросовестности;
- что будет нарушением добросовестности;
- что позволяет добросовестность.

Ожидается, что при заключении контрактов коммерческие субъекты будут активно преследовать свои собственные интересы. Каждая сторона имеет право максимизировать свою выгоду и даже добиваться ее за счет другой стороны. Ожидается, что в отличие от потребителей, которые различными способами защищены законодательством, коммерческие организации должны заботиться о себе. Однако в последнее время некоторые утверждали, что стороны в переговорах должны учитывать интересы друг друга. Эта концепция, получившая некоторую ограниченную поддержку в судах, обычно называется обязанностью добросовестных переговоров.

На эти вопросы есть несколько ясных и общепринятых ответов: добросовестность потребует честности и приверженности переговорам. Необоснованная задержка, предоставление ложной информации, угроза нарушения контракта или смена позиции могут нарушить обязательство вести добросовестные переговоры. Но добросовестность не требует, чтобы одна сторона действовала в интересах другой стороны, а добросовестность не требует от кого-либо приходить к соглашению. Если переговоры не удастся, даже если добросовестность требовалась и не осуществлялась одной стороной, другая сторона не могла получить постановление суда, обеспечивающее выполнение соглашения, которое должно было быть достигнуто при соблюдении добросовестности.

Однако есть некоторые возможные аспекты добросовестности, которые менее четко определены и менее ясны:

- требует ли добросовестность, чтобы стороны обменивались информацией;
- требует ли добросовестность от стороны внесения встречного предложения.

Ответив на все эти вопросы, с позиции их последующего нормативного урегулирования, существует возможность снизить порог спорных ситуаций, вытекающих из преддоговорных отношений, что следовательно повысит уровень и качество переговоров перед заключением договоров.

Таким образом, современное законодательство Российской Федерации, хотя и предоставляет достаточные условия для ведения переговоров, однако практика показывает, что переговоры, порой, не несут того эффекта, который должны были бы оказывать для регулируемых отношений. В частности, диспозитивный характер переговоров и последующие соглашения по их результату, могут оказать негативное влияние на последующее рассмотрение дела, в случае возникновения спора.

На законодательном уровне, следует определить основные особенности конкретных решений, которые были достигнуты в результате переговоров, а также формы их правового закрепления. Отсутствие правовой регламентации форм и условий переговорных контрактов, оказывают наиболее негативное воздействие на регулируемые отношения, что в последующем сказывается на всем процессе взаимодействия контрагентов. Самостоятельное и произвольное толкование соглашения, заключенных после переговоров, приводит к формальной возможности последующего спора, основываясь только лишь на разности точек зрения сторон, которые могут делать это как добросовестно, так и не добросовестно в целях извлечения и защиты собственных интересов в коммерческих отношениях.

Решение этой проблемы, будет заключаться в необходимости законодательного закрепления понятийного аппарата в условиях соглашения заключенного после переговоров, который и определит основные, базовые

тезисы сторон, с учетом их воли и будет выражен в конкретном лексическом значении.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

С процедурной точки зрения переговоры, вероятно, являются наиболее гибкой формой разрешения споров, поскольку в них участвуют только те стороны, которые заинтересованы в этом вопросе, и их представители, если таковые имеются. Стороны могут формировать переговоры в соответствии со своими потребностями, например, определять повестку дня, выбирать форум (публичный или частный) и определять участников. Обеспечивая, чтобы все те, кто заинтересован в споре, были проконсультированы относительно их готовности участвовать и что существуют адекватные гарантии для предотвращения неравенства в процессе переговоров (т. Е. Дисбаланса сил между сторонами), шансы на достижение соглашения удовлетворительно для всех усилены.

Как и любой метод разрешения споров, переговоры не могут гарантировать успех стороны. Однако многие комментаторы считают, что у переговоров больше шансов на успешный исход, когда стороны применяют подход, основанный на интересах, а не на позиционном подходе. Сосредоточение внимания на их взаимных потребностях и интересах и использование таких механизмов, как объективные стандарты, увеличивает шансы на достижение соглашения, отвечающего потребностям сторон. Иногда это называют «беспроблемным» подходом.

Переговоры - это добровольный процесс. Никто не обязан участвовать в переговорах, если он не желает этого.

Нет необходимости прибегать к помощи стороннего нейтрального лица. Это важно, когда ни одна из сторон не хочет привлекать к процессу посторонние стороны, например, обсуждаемый вопрос или подлежащий разрешению спор могут иметь очень деликатный характер.



В отличие от результатов определенных судебных процессов, например, судов, исход переговоров связывает только те стороны, которые участвовали в переговорах. Соглашение, конечно, не должно противоречить канадскому законодательству (например, соглашение о совершении преступления будет незаконным и, следовательно, недействительным по соображениям государственной политики).

Предполагая, что стороны ведут переговоры добросовестно, переговоры предоставят сторонам возможность разработать соглашение, отражающее их интересы.

Переговоры могут сохранить, а в некоторых случаях даже улучшить отношения между сторонами после того, как между ними будет достигнуто соглашение.

Выбор переговоров вместо судебного разбирательства может быть менее дорогостоящим для сторон и может сократить задержки.

Конкретные переговоры могут иметь успешный исход. Однако партии могут иметь неравные полномочия, и более слабая сторона (-и) может оказаться в невыгодном положении. Если сторона, заинтересованная в спорном вопросе, исключена или неадекватно представлена в переговорах, ценность соглашения снижается, что делает его предметом оспаривания в будущем. В отсутствие гарантий в переговорном процессе соглашение может рассматриваться участником или другими лицами, не входящими в процесс, как несправедливое, даже если суть соглашения может быть безупречным.

Успешные переговоры требуют, чтобы каждая сторона четко понимала свой переговорный мандат. Если существует неопределенность в отношении пределов переговорных полномочий стороны, она не сможет эффективно участвовать в переговорном процессе.

Отсутствие нейтральной третьей стороны может привести к тому, что стороны не смогут прийти к соглашению, поскольку они могут быть не в состоянии определить стоящие на кону вопросы, не говоря уже о достижении какого-либо прогресса в направлении решения.

Отсутствие нейтральной третьей стороны может побудить одну сторону попытаться использовать другую.

Ни одну из сторон нельзя принуждать к продолжению переговоров. Любая, кто решит прекратить переговоры, может сделать это в любой момент в процессе, независимо от времени, усилий и денег, которые могли быть вложены другой стороной или сторонами.

Некоторые проблемы или вопросы просто не подлежат обсуждению. Практически не будет никаких шансов на достижение соглашения, в котором стороны разделены противоположными идеологиями или убеждениями, которые не оставляют места для взаимных уступок или не оставляют никакого места для таких уступок.

Процесс переговоров не может гарантировать добросовестность или надежность любой из сторон.

Переговоры могут использоваться как тактика задержки, чтобы помешать другой стороне отстаивать свои права (например, посредством судебного разбирательства или арбитража).

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

## Законодательные материалы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья): Федеральный закон от 26.11.2001 № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2021. – № 49. – Ст. 4552.
2. О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений: Конвенция ООН (заключена в г. Нью-Йорке в 1958 г.) // СПС Консультант Плюс: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_2692](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2692)
3. О договорах международной купли-продажи товаров: конвенция Организации Объединенных Наций (Заключена в г. Вене 11.04.1980) // Вестник ВАС РФ. – 1994. – № 1.
4. О применении статьи VI Генерального Соглашения по тарифам и торговле: Соглашение 1994 г. // Приложение к Собранию законодательства Российской Федерации, N 37, 10.09.2012, (ч.VI)
5. Об арбитраже (третейском разбирательстве): федеральный закон от 29.12.2015 N 382-ФЗ (ред. от 27.12.2018) // "Российская газета", N 297, 31.12.2015.
6. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже // Комиссия ООН по праву международной торговли. Ежегодник. 1985 год. Т. XVI. – Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций. – 1988. – С. 601-612.

## Научная литература

7. Алимова Я.О. Соотношение механизмов государственного (правового) и негосударственного (неправового) регулирования отношений, складывающихся

в сфере международной торговли // Актуальные проблемы российского права. – 2011. – № 1. – С. 253-260.

8. Асосков А.В. Реформа раздела VI «Международное частное право» Гражданского кодекса РФ // Хозяйство и право. – 2014. – № 2. – С. 3-28.

9. Белов В.А. Кодекс европейского договорного права - European Contract Code: общий и сравнительно-правовой комментарий: в 2 кн. Кн. 2 – М.: Юрайт. – 2015. – 312 с.

10. Богуславский М.М. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий / Под ред. М.М. Богуславского, А.М. Городисского, Н.Г. Вилковой. – М.: Юрид. лит. – 1994. – 320 с.

11. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. 2-е изд. – М.: Статут. – 2000. – 780 с.

12. Вилкова Н. Г. Договорное право в международном обороте. – М. – 2002. – 511 с.

13. Власова Н. В. Тенденции развития унификации в международном частном праве: деятельность УНИДРУА // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2012. – № 4. – 126-134.

14. Власова Н.В., Муратова О. В., Цирина М. А. Проблемы унификации международного частного права в современном мире // Журнал российского права. – 2014. – № 3. – 260-271.

15. Гайдаенко Шер Н.И. Альтернативные механизмы разрешения споров как инструмент формирования благоприятной среды для предпринимательской деятельности (опыт России и зарубежных стран): монография / отв. ред. Н.Г. Семилютина. М.: ИЗиСП. – ИНФРА-М. – 2016. – 248 с.

16. Демкина А.В. Особенности преддоговорных отношений: торги и ведение переговоров // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2016. - № 7. – С.15-17.

17. Дмитриева Г.К., Мажорина М.В. Унификация и гармонизация в международном частном праве. Вопросы теории и практики: монография / отв. ред. Г.К. Дмитриева, М.В. Мажорина. – М.: Норма: ИНФРА-М. – 2019. – 208 с.

18. Ерохина Е.В. Переговоры как один из способов альтернативного разрешения гражданско-правовых споров // Legal Concept. – 2014. – №4. – С. 165-170.
19. Ерпылева Н.Ю., Касенова М. Б. Международное частное право. Кн. 1. – СПб.: Омега-Л. – 2008. – 734 с.
20. Ерпылева Н.Ю., Касенова М. Б. Международное частное право. Кн. 2. – СПб.: Омега-Л. – 2008. – 856 с.
21. Жужжалов М.Б. Учение Р. фон Иеринга о преддоговорной ответственности: влияние на современность и возможности по применению в будущем (комментарий к русскому переводу работы «Culpa in contrahendo, или Возмещение убытков при недействительности или незаключенности договоров») // Вестник гражданского права. – 2013. – № 3.
22. Звеков В.П. Коллизии законов в международном частном праве. – М.: Волтерс Клувер. – 2007. – 392 с.
23. Звеков В.П. Международное частное право. Курс лекций. – М. – 1999. – 686 с.
24. Звягинцева Б.О., Хевсаков А.В. Преддоговорная стадия как стадия реализации свободы заключения договоров в предпринимательских отношениях // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. – 2016. - № 9. – С.4-8.
25. Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки. Материально-правовое и коллизионное регулирование. – М.: Волтерс Клувер. – 2008. – 608 с.
26. Керейтова И.Р. Международные переговоры и специфика нарушений дипломатического этикета // StudNet. – 2021. - № 3. – С.166-172.
27. Комаров А.С. Венская конвенция 1980 г. и Принципы УНИДРУА. Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. К 10-летию ее применения Россией / Сост. М.Г. Розенберг. – М.: Статут. – 2001. – 262 с.

28. Комаров А.С. Комментарий к ст. 1222.1 // Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части третьей (постатейный). 4-е изд. / отв. ред. Н. И. Марышева, К. Б. Ярошенко. – М. – 2014. – 688 с.
29. Комаров А.С. Применение трансграничных норм в международном коммерческом арбитраже // Международный коммерческий арбитраж: современные проблемы и решения: Сб. ст. к 80-летию МКАС при ТПП РФ / Под ред. А.А. Костина. – М. – 2012. – С. 176-190.
30. Крашенинников Е.А., Байгушева Ю.В. Обязанности при ведении преддоговорных переговоров // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2013. – № 6. – С. 82-93.
31. Лебедев С.Н. Избранные труды по международному коммерческому арбитражу, праву международной торговли, международному частному праву, частному морскому праву. – М.: Статут. – 2009. – 728 с.
32. Мажорина М. В. Место права международной торговли в системе регулирования международных торговых отношений // Lex Russica. – 2009. – № 3. – С. 685-698.
33. Модельные правила европейского частного права / Пер. с англ.; Науч. ред. Н.Ю. Рассказова. – М.: Статут. – 2013. – 989 с.
34. Муратова О.В. К вопросу о квалификации преддоговорных отношений в международном коммерческом обороте // Журнал российского права. – 2018. – № 6. – С. 115-123.
35. Муратова О.В. Преддоговорные отношения в международном коммерческом обороте: специфика и Тенденции правового регулирования // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2017. – № 3 (64). – С. 71-78.
36. Овчинникова К.Д. Преддоговорная ответственность // Законодательство. – 2004. – № 3, 4. – С. 29-36.
37. Панюкова В.В. Кодекс добросовестных практик взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками – новый этап взаимодействия (интервью с М. А. Протасовым) // Торговое право. – 2012. – № 11. – С. 3-6

38. Попондопуло В.Ф., Нефедов Д.В. Актуальные проблемы науки и практики коммерческого права. Вып 6. – М.: Волтерс Клувер. – 2007. – 456 с.
39. Принципы Trans-Lex // [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.translex.org/principles>.
40. Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции / пер. с англ. под ред. Н.Г. Вилковой. 4-е изд. – М.:Инфотропик Медиа. – 2011. – 896 с.
41. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. – М.: Статут. – 2006. – 276 с.
42. Розенберг М.Г. Сфера действия Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров и соглашения сторон договора о применимом праве (из практики МКАС) // Международный коммерческий арбитраж. – 2004. – № 1. – С. 45-55.
43. Сергеев А., Терещенко Т. Преддоговорная ответственность: основания для защиты интересов стороны, пострадавшей от недобросовестного ведения переговоров // Корпоративный юрист. – 2010. – № 11. – С. 26-31.
44. Сергеева О.В. Влияние цифровизации на регулирование преддоговорных отношений в международном частном праве // Право. Журнал Высшей школы экономики. – 2020. - № 10. – С.14-17.
45. Стригунова Д.П. Преддоговорные отношения участников международных коммерческих договоров // Вестник экономической безопасности. – 2019. - № 8. – С.141-146.
46. Сулейменов М.К. Преддоговорные отношения // Вестник МГИМО. – 2018. - № 4. – С.99-105.
47. Унификация и гармонизация в международном частном праве. Вопросы теории и практики: монография / Я. О. Алимова, Н. Н. Викторова, Г. К. Дмитриева; отв. ред. Г. К. Дмитриева, М. В. Мажорина. – М. – 2016. – 208 с.
48. Щербак И.Н. Международные переговоры в контексте глобального управления // Современная Европа. – 2017. - № 6. – С.14-18.

## Судебная практика

49. Обзор практики рассмотрения судами дел, связанных с выполнением функций содействия и контроля в отношении третейских судов и международных коммерческих арбитражей (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 26 декабря 2018 г.) // СПС Гарант  
<https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72037244>

50. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 N 7 (ред. от 07.02.2017) "О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств"  
 // СПС Консультант Плюс  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_195783](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_195783)

51. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 29.11.2017 N Ф05-16349/2017 по делу N А41-90214/2016 // СПС Консультант Плюс:  
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=AMS&n=281164#05108090478768041>

52. Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 18.01.2018 N Ф08-10035/2017 по делу N А32-41814/2016 // СПС Консультант Плюс:  
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ASK&n=132088#09531951332745352>

53. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 14.02.2019 N Ф07-16767/2018 по делу N А56-64916/2018 // СПС Консультант Плюс:  
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ASZ&n=213374#0542352763074333>

54. Philip Morris v Swanton Care & Community Limited [2018] EWCA Civ 2763 // Law Practic [https://www.dlapiper.com/en/uk/insights/publications/2018/12/2018-contract-case-law-round-up/philip-morris-v-swanton-care-,-a-,-community-limited-\[2018\]-ewca-civ-2763](https://www.dlapiper.com/en/uk/insights/publications/2018/12/2018-contract-case-law-round-up/philip-morris-v-swanton-care-,-a-,-community-limited-[2018]-ewca-civ-2763)



55. Walford v Miles ([1992] 2 AC 128) // Contract Law:  
<https://www.australiancontractlaw.com/cases/walford.html>
56. Petromec v Petroleo. England and Wales Court of Appeal. Jul 15, 2005 // Casemine: <https://www.casemine.com/judgement/uk/5a8ff71c60d03e7f57ea7a88>
57. Cable & Wireless Plc v IBM United Kingdom Ltd. [2002] EWHC 2059 (Comm) // Pactical Law:  
<http://www.bailii.org/ew/cases/EWHC/Comm/2002/2059.html>

### Электронные издания

58. Принципы международных коммерческих договоров (УНИДРУА) (2016 год) // [Электронный ресурс]. – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

#### Научная литература

59. Муратова О.В. Преддоговорные отношения в международном коммерческом обороте: специфика и Тенденции правового регулирования // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2017. №3 (64). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/preddogovornye-otnosheniya-v-mezhdunarodnom-kommercheskom-oborote-spetsifika-i-tendentsii-pravovogo-regulirovaniya> (дата обращения: 12.06.2021).
60. Идрисов Х.В. Проблемные вопросы преддоговорной ответственности: доктринальные подходы и позиции судебной практики // Lex Russica. 2018. №10 (143). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemnye-voprosy-preddogovornoy-otvetstvennosti-doktrinalnye-podhody-i-pozitsii-sudebnoy-praktiki> (дата обращения: 12.06.2021).
61. Тымчук Ю.А. Правовая природа преддоговорной ответственности: вопросы теории и практики // Концепт. 2017. №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovaya-priroda-preddogovornoy-otvetstvennosti-voprosy-teorii-i-praktiki> (дата обращения: 12.06.2021).
62. Муратова О.В. Практика рассмотрения преддоговорных споров, возникающих в международном коммерческом обороте // Журнал зарубежного

- законодательства и сравнительного правоведения. 2019. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/praktika-rassmotreniya-preddogovornyh-sporov-voznikayuschih-v-mezhdunarodnom-kommercheskom-oborote> (дата обращения: 12.06.2021).
63. Сизонов М.С. Значение института преддоговорных отношений для защиты прав и законных интересов субъектов гражданских правоотношений // Вестник науки и образования. 2019. №11-2 (65). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/znachenie-instituta-preddogovornyh-otnosheniy-dlya-zaschity-prav-i-zakonnyh-interesov-subektov-grazhdanskih-pravootnosheniy> (дата обращения: 12.06.2021).
64. Куташевская Я.С. Основные модели преддоговорной ответственности: сравнительно-правовой анализ // Пробелы в российском законодательстве. 2018. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnyye-modeli-preddogovornoj-otvetstvennosti-sravnitelno-pravovoy-analiz> (дата обращения: 12.06.2021).
65. Подузова Е.Б. Защита прав сторон организационных отношений: проблемы теории и практики // Актуальные проблемы российского права. 2018. №9 (94). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zaschita-prav-storon-organizatsionnyh-otnosheniy-problemy-teorii-i-praktiki> (дата обращения: 12.06.2021).
66. Leong H., Tan J. The Law Governing Arbitration Agreements: BCY v BCZ and Beyond // The Singapore Academy of Law Journal. - 2018. - №.1 (30). - С. 70-96.
67. Ben-Shahar O. Contracts without Consent: Exploring a New Basis for Liability // University of Pennsylvania Law Review, 2004, vol. 152.
68. Farnsworth A. Precontractual Liability and Preliminary Agreements: Fair Dealing and Failed Negotiations // Columbia Law Review. 1987. Vol. 217.
69. Giliker P. A Role for Tort in Precontractual Negotiations? An Examination of English, French and Canadian Law // International and Comparative Law Quarterly, 2003, vol. 52.

70. International Arbitration and International Commercial Law: Synergy, Convergence and Evolution: Liber Amicorum Eric Bergsten / S. Kroll, L.A. Mistelis, P. Perales, V. Rogers (eds.). Alphen aan den Rijn, Netherlands, 2011.

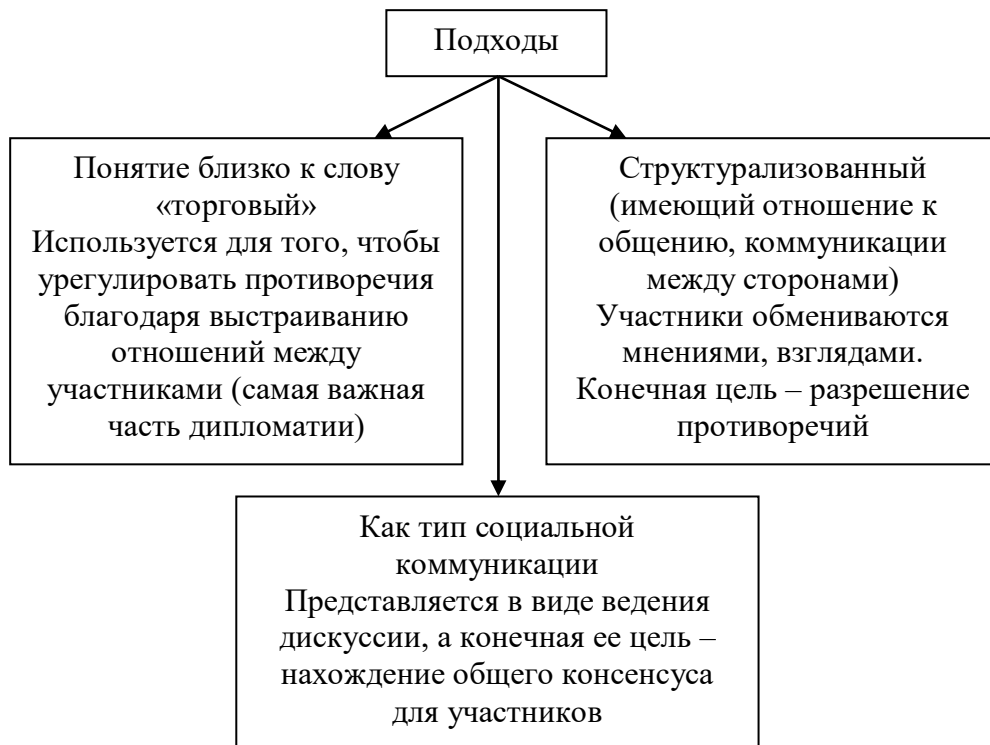


Рис. 1. Подходы к определению понятия «переговоры»

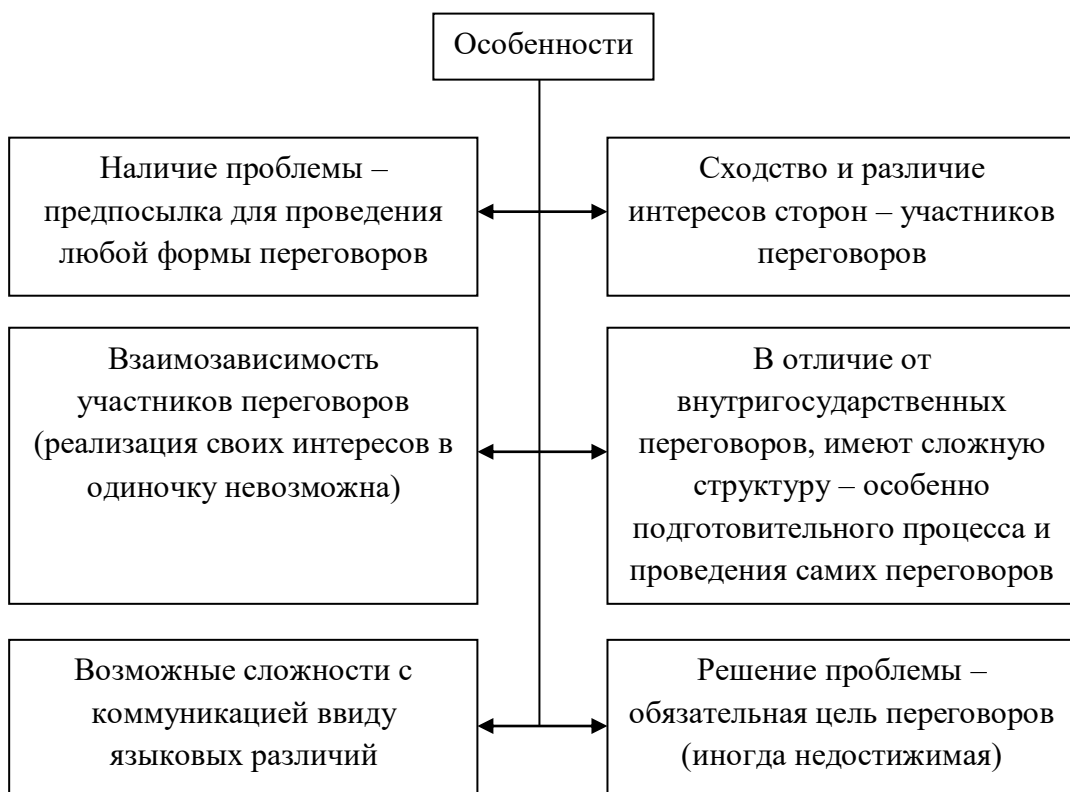


Рис. 2. Особенности международных коммерческих переговоров

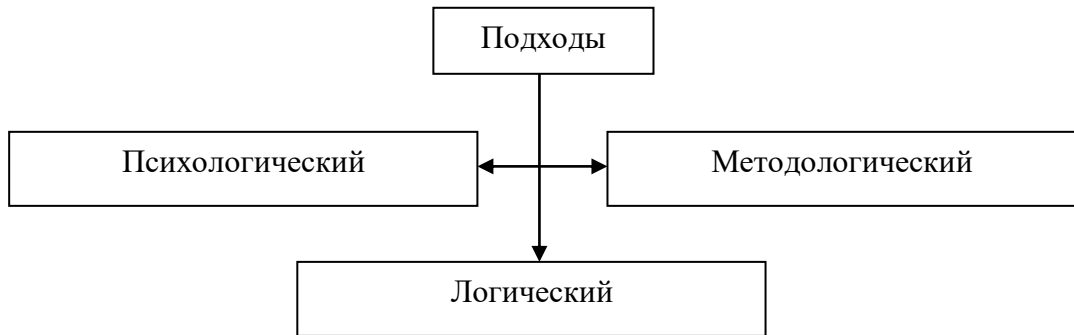


Рис. 3. Подходы к исследованию преддоговорных переговоров в коммерческом обороте международного уровня

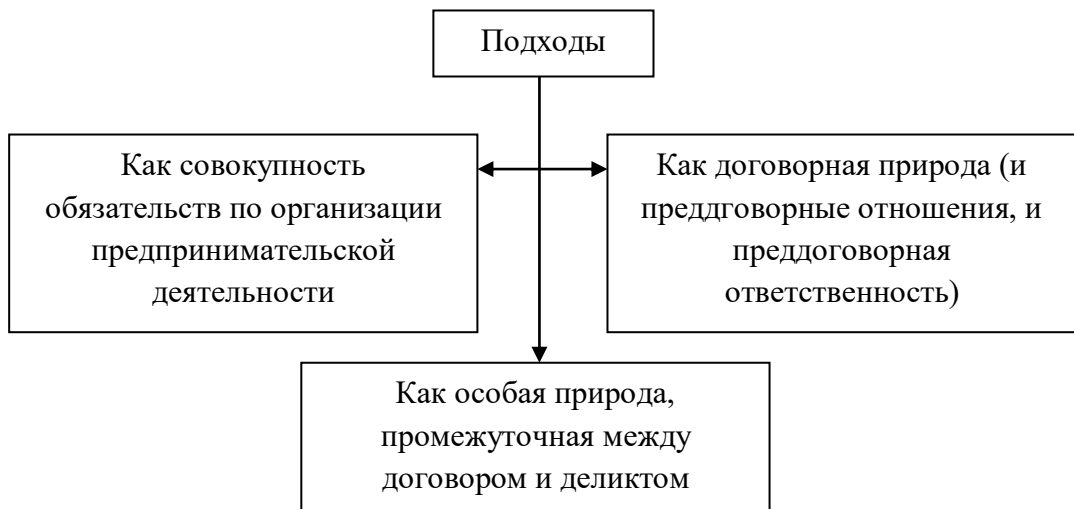


Рис. 4. Подходы к квалификации правовой природы преддоговорных отношений