

The legal consequences of entering into negotiations and the procedure for concluding a contract

Правові наслідки вступу сторін у переговори та процедура укладення договору

Katerina Kukleva

Key words:

pre-contractual relations, negotiations, offer, acceptance, good faith, conclusion of a contract.

Ключові слова:

переддоговірні відносини, переговори, оферта, акцепт, добросовісність, укладення договору.

Постановка проблеми. Переддоговірні відносини створюють основу і необхідні умови для виникнення, розвитку та існування комерційних відносин. Сторони вступають у переддоговірні відносини з метою узгодити умови майбутньої угоди, врегулювати суперечності, що виникли в процесі її укладення, і прийти до спільного рішення, що задовольняє всіх сторін майбутньої угоди. Основною складовою частиною переддоговірних відносин є переговори – як процес взаємодії осіб, зацікавлених в укладанні угоди, спрямований на розробку, узгодження умов, підготовку та укладення угоди. У результаті фактичних контактів і взаємодії контрагентів, що передують укладенню договору: листування, переговорів, дзвінків, відбувається обмін інформацією, необхідною для створення договірних відносин. Ця стадія може мати різну тривалість, але без неї укладення договору є неможливим.

Традиційно вважалося, що процедура укладення договору є неформальною і ґрунтується виключно на наявних звичаях і етичних стандартах, встановлених у конкретному бізнес-співтоваристві. Таким чином, закон спочатку утримувався від втручання в сферу переддоговірних відносин, не накладав ніяких зобов'язань на сторони і не регламентував процедуру проведення переговорів. У той же час існування такого виду правових відносин, як переддоговірні відносини, є очевидним. Вони являють собою складне конкурентне середовище, «сприятливу» для порушень, будь-то нав'язування невігідних умов, введення в оману шляхом надання неправдивої інформації, вступ у переговори без мети укладення договору тощо.

По суті, можна було б стверджувати, що договірне право навіть може стосуватися одного формального (магістрального) правила: договір вступає в дію після послідовної пропозиції (оферти) і відповідного її прийняття (акцепту). Але формальні правила не дають повної картини правової реальності. Їх застосування відрізняється в різних правових системах.

Теоретична основа дослідження. Порядок укладення договору досліджується цивілістами протягом тривалого часу. Різним аспектам переддоговірних відносин присвячено значну кількість зарубіжних досліджень, що представляють як романо-германську, так і англо-американську цивільно-правову науку: П.В. Бейкер, Л.Дж. Бінггам, М.Г. Бريدж, Дж. Горла, М.Р. Джессел, Дж. Картрайт, Дж.Ф. О'Коннор, П. Легранд, П.Ст.Дж. Ленген, Х. Люку, Л. Моччіа, Б. Ніколас, Е.А. Фарнсворф, П.Д. Фінн та ін.

Досліджувалась ця проблематика і в українській науці цивільного права (О.В. Дзера, А.С. Довгерт, Н.С. Кузнецова, В.М. Коссак, В.В. Луць та ін.). Зокрема, варто зазначити дисертаційне дослідження С.О. Бородовського «Укладення, зміна та розірвання договору у цивільному праві України» (2005 р.).

Мета статті – проаналізувати процес, що веде до укладення договору. Це так званий «переддоговірний етап», на якому можуть настати різні правові наслідки.

Досить часто переддоговірна стадія характеризується як переговори, які можуть бути дуже короткими або дуже тривалими. Підходи правової системи до цього процесу визначають, які правила, що стосуються оферти і акцепту, встановлює ця правова система: розглядаються вони як формальні правила,

відхилення від яких навряд чи допустимі, або як проста модель встановлення договірних відносин?¹ Правова система може також розглядати договірні відносини загалом як безперервний процес. У цьому плані виконання договору не завжди буде означати, що договірні відносини дійшли кінця. Цілком можливо, що колишні контрагенти за договором і далі нестимуть певні кореспондуючі один одному обов'язки. Це можна було б назвати «постдоговірною стадією» – так би мовити, дзеркальне, принаймні в деяких відносинах, відображення переддоговірної стадії.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, відправною точкою укладення договору є свобода вступати (або, навпаки, не вступати) у переговори з приводу укладення договору, укласти договір, а також визначати його зміст. У зв'язку з цим виникає питання: де і коли ця свобода закінчується, і, відповідно, виникають зобов'язальні відносини?

Можна констатувати, що, починаючи з кінця XIX ст., правові системи всіх держав Західної Європи передбачають досить формалізовану процедуру відмови від цієї свободи: надходження пропозиції (оферти), за яким слідує відповідне прийняття цієї пропозиції (акцепт), – і тільки через цю формальну послідовність можуть виникнути договірні відносини. Звичайно, є розбіжності в подальшому уточненні – наприклад, що являє собою оферта, коли оферта (або, залежно від обставин, акцепт) може бути відкликана, за яких обставин оферта буде вважатися безвідкличною тощо, але в основному цей механізм оформлення договірних зобов'язань відомий праву будь-якої європейської держави. Мета цього механізму полягає в забезпеченні визначеності, коли саме договір набуває сили, щоб провести межу між свободою і зобов'язанням, що зв'язує сторони переговорів.

Це означає, що, в принципі, переддоговірні переговори не призводять до будь-якого зобов'язального відношення, відповідно, у відносинах сторін переговорів відсутній загальний обов'язок із розкриття відповідної суттєвої інформації, співпраці і т.д. Це також означає, що як тільки сторони будуть вважатися зв'язаними договірним зобов'язанням, закон буде забезпечувати і охороняти дотримання договору навіть при непередбачених обставинах. Однак така категоричність нині значно пом'якшується, хоча деякі правові системи і далі займають більш жорстку, ніж інші, позицію з цього питання. З іншого боку, дедалі частіше приходиться розуміння того, що договір є тривалим відношенням, що передбачає обов'язок співпрацювати, який розвивається в часі.

У системах цивільного континентального права лібералізація механізму укладення договору шляхом направлення оферти та її прийняття (акцепту) пішла шляхом розвитку (більш спеціального) обов'язку добросовісного дотримання та виконання договору в напрямі визнання загального обов'язку діяти в дусі доброї волі, як тільки відповідні правовідносини почали діяти, – іншими словами, в напрямі становлення загального принципу добросовісності. Це означає, що, вступивши в переговори, сторони будуть пов'язані спільним обов'язком добросовісності. На інших позиціях, продиктованих іншими соціальними, економічними і політичними традиціями, стоїть загальне право, яке вважає, що переговори не призводять до будь-якого зобов'язання сторін, заперечуючи загалом існування вимоги добросовісності в переддоговірних відносинах.

Більшість вчених вважає, що процес укладення договору включає тільки дві стадії – оферту і акцепт.

Російський вчений В.В. Вітрянський пропонує такі стадії укладання договору: 1) переддоговірні контакти сторін (переговори); 2) оферта; 3) розгляд оферти; 4) акцепт оферти. При цьому, на думку цього дослідника, перша стадія має факультативний характер та використовується на розсуд сторін, що вступають у договірні відносини².

З іншого боку, висловлюється й точка зору, що переговори є самостійним способом укладення договору. Нормативним підґрунтям цієї позиції є, зокрема, Принципи міжнародних комерційних контрактів УНІДРУА, які в ст. 2.1.1. закріплюють правило, що договір може бути укладений шляхом акцепту оферти або в результаті поведінки сторін, яка достатньо свідчить про угоду.

Крім того, варто зазначити, що формування (укладання) договору може мати місце без направлення оферти та акцепту. Після тривалих і складних переговорів іноді майже не можна простежити остаточну пропозицію (оферту) і / або відповідне остаточне її прийняття (акцепт). У таких випадках можливі ситуації, коли договори вступають в існування через єдиний факт, що сторони поведуться так, як у разі існування

¹ R. Savatier, *La théorie des obligations: en droit privé économique*. Paris, 1979. P. 145.

² *Гражданское право: учебник*. Т. 2. Полутом 1 / Под ред. Е.А. Суханова. М.: Бек, 1999. С. 170.

договору – в німецькому праві такі відносини називаються «*faktische Vertragsverhältnis*» (де-факто договірні відносини)³.

Х. Кетц і Ф. Лорман вважають: «Вступ в переговори є спеціальним юридичним фактом, в результаті якого між сторонами виникає зв'язок особливого роду – це довірче відношення, яке передбачає дотримання «взаємної доброчесності»⁴. З точки зору німецьких дослідників, «із моменту вступу в переговори створюється спеціальне відношення між договірними сторонами (*Sonderrechtsverhältnis*) за допомогою права, що накладає на обидві сторони обов'язки захисту і лояльності»⁵.

У науці цивільного права переважає точка зору, згідно з якою переговори є підставою виникнення прав та обов'язків сторін і спричиняють виникнення особливих довірчих відносин. К.Н. Овчиннікова зазначає: «При вступі в переговори з приводу укладення договору сторони пов'язує подібне договірному зобов'язання, засноване на відносинах довіри (*Vertrauensverhältnis*) і покладає на них обов'язок дотримуватися інтересів торгового партнера (*Sorgfaltspflichten*)»⁶.

К.В. Гнищевич вважає: «Переговори мають самостійне юридичне значення і можуть виступати безпосередньою підставою для прав і обов'язків, що виникають на цьому етапі відносин»⁷. Погоджується з ним і В.Г. Полякевич: «Взаємозв'язок сторін, що укладають, але ще не підписали договір, носить не тільки фактичний, а й юридичний характер: їх вступ в переговори або інші переддоговірні відносини породжує певні обов'язки»⁸.

А.С. Комаров вважає: «Фактичний початок переговорів про укладення договору або вступ в підготовчий, спрямований до початку таких переговорів, ділової контакт, покладає на контрагентів підвищений обов'язок бути ретельним і обережним по відношенню до інших осіб. За порушення цього обов'язку контрагенти повинні нести відповідальність в такій же мірі, як і за порушення обов'язків, що виникають з договору»⁹.

А. Шварц і Р. Скотт виділяють три категорії переговорів. У першій категорії сторони починають ведення переговорів і тільки обговорюють умови майбутньої угоди. У разі недобросовісного припинення переговорів потерпіла сторона не може отримати будь-яке відшкодування. При веденні переговорів другої категорії сторони погодили всі істотні умови майбутньої угоди і планують закріпити свою угоду в письмовій формі. Але в період часу між досягненням угоди і її формалізацією одна зі сторін втратила інтерес у продовженні переговорів про укладення угоди. Суди розглядають таку угоду як договір і в разі її порушення присуджують стороні, яка зацікавлена в продовженні ведення переговорів про укладення угоди, відшкодування очікуваних збитків. У третій категорії переговорів сторони укладають попередню угоду, в якій узгоджують окремі умови майбутньої угоди, а решту умов залишають відкритими для їх подальшого визначення, тобто в результаті таких переговорів сторони досягають попередньої домовленості про намір укласти основний контракт. У тому разі, якщо сторона недобросовісно припиняє ведення переговорів про укладення основної угоди, вона буде зобов'язана відшкодувати другій стороні ті витрати, які ця сторона понесла в розрахунок на укладення основної угоди¹⁰.

Визнання виникнення правовідносин під час переговорів знаходить підтримку і в судовій практиці.

Так, Верховний Суд Нідерландів (*Hoge Raad*) ще в 1957 р. ухвалив, що переддоговірна стадія є правовідношенням, що визначається вимогою сумлінності. Така кваліфікація була уточнена в 1982 р. у справі *Plas v. Valburg*: Суд зазначив, що переговорний процес може бути розділений на три етапи (стадії):

- початковий етап, на якому припинення переговорів не веде до будь-яких вимог про відшкодування шкоди;
- проміжна стадія, на якій переговори можуть бути припинені за умови, що витрати, понесені іншим учасником у зв'язку з переговорами, були відшкодовані;

³ Atiyah P.S. The rise and fall of freedom of contract. Oxford, 1979. P. 693.

⁴ Кетц Х., Лорман Ф. Введение в обязательственном праве. Проблемы гражданского и предпринимательского права Германии. М., 2001. С. 61.

⁵ Там само. С. 58.

⁶ Овчинникова К.Д. Преддоговорная ответственность. Законодательство. 2004. № 3, 4. С. 29.

⁷ Гнищевич К.В. Преддоговорная ответственность в гражданском праве: culpa in contrahendo: дис ... к.ю.н. СПб, 2009. С. 68.

⁸ Полякевич В.Г. Ответственность за преддоговорные нарушения: дис ... к.ю.н. М., 2007. С. 26.

⁹ Комаров А.С. Ответственность в коммерческом обороте. М.: Юрид. лит., 1991. С. 45.

¹⁰ Schwartz A., Scott R. Precontractual liability and preliminary agreements. Harvard Law Review. 2007. Vol. 120. P. 664–665.

- кінцева стадія не узгоджується з вимогою добросовісності, коли в разі припинення переговорів і неукладення зрештою ніякого договору мали бути виплачені всі передбачувані, очікувані у зв'язку з укладенням договору, збитки іншого учасника. Ця третя стадія може бути охарактеризована як «квазідоговірна»¹¹.

Таким чином, у разі оцінки переддоговірних відносин сторін виникає питання про те, чи була досягнута така стадія, і, відповідно, про критерії цієї оцінки. Верховний Суд Нідерландів сформулював його таким чином: «Якщо обидві сторони могли покладатися, що певний договір у будь-якому разі настає за переговорами»¹². У подальшому цей критерій був уточнений: до уваги беруться обґрунтовані очікування контрагента сторони, яка розірвала переговори. Як наслідок цього уточнення, більше не треба, щоб обидві сторони поклалися на позитивний результат їх переддоговірних відносин; двосторонні очікування були замінені одностороннім очікуванням як попередньою умовою переддоговірної відповідальності. Проте одностороннє очікування саме по собі не є достатнім. Варто також враховувати, якою мірою і яким чином сторона, яка припинила переговори, викликала впевненість іншого учасника в укладенні договору. Крім того, необхідно з'ясувати, чи були у сторони, яка відмовилася від переговорів, будь-які обґрунтовані інтереси або непередбачені обставини, що виправдовують припинення переговорів, які виникли під час ведення переговорів¹³.

Аналізуючи процедуру укладення договору, М.Г. Брідж (M.G. Bridge) зазначає, що «чітке розмежування оферти, акцепту і запрошення до переговорів»¹⁴ малозастосовне до багатосторонніх договорів. Безумовно, зазначений механізм укладення договору шляхом направлення оферти та акцепту застосовується в більшості з договірних перемовин. Але, з іншого боку, ці положення будуть різнитися в комерційних договорах та в договорах із споживачами. З цієї причини при уніфікації приватного права варто прийняти міжнародно визнану модель оферти та акцепту не як правовий принцип, а як відправну точку для подальшої розробки принципів залежно від різних типів ситуацій; механізм оферти і акцепту може служити моделлю для різних видів договірних відносин.

Тим не менш не варто помилятися поверхневою схожістю формальних правил, що стосуються оферти і акцепту. Відмінності в правових традиціях зумовлені різними соціальними, економічними і політичними традиціями, які здійснюють вплив на концепцію і розуміння договору – в нашому випадку, правила про укладення договору¹⁵. Як правова основа для побудови таких стандартів щодо укладення договору можуть бути прийняті Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р., Принципи УНІДРУА міжнародних комерційних контрактів і Принципи європейського договірного права.

Висновки. Проведений аналіз дає змогу виокремити стадії процедури укладення договору: 1) переддоговірні контакти сторін (переговори); 2) оферта; 3) розгляд оферти; 4) акцепт оферти. Здебільшого стадії оферти та акцепту є обов'язковими. З іншого боку, вступ у переговори створює спеціальне правовідношення між договірними сторонами, що накладає на обидві сторони обов'язки захисту і лояльності; в деяких правових системах договори вступають в існування через єдиний факт, що сторони поведуться так, як у разі існування договору – в німецькому праві такі відносини називаються «*faktische Vertragsverhältnis*» (де-факто договірні відносини).

На нашу думку, відносини, що пов'язані з проведенням переговорів, потребують спеціального правового регулювання на рівні Цивільного кодексу України. Необхідно встановити відповідальність сторін за їх недобросовісне проведення (без наміру укласти договір), порушення переддоговірних обов'язків (зокрема, щодо порушення конфіденційності інформації, отриманої у зв'язку з переговорами) або безпідставне припинення переговорів.

¹¹ Erp J.H.M. van. The Pre-contractual Stage. Towards a European Civil Code / Fourth Revised and Expanded Edition. Kluwer Law International BV, The Netherlands, 2011. P. 493–515.

¹² Hoge Raad 14 June 1996 p, Nederlandse Jurisprudentie 1997 (De Ruitelij v. MBO).

¹³ Legrand P. Jr. Pre-Contractual Disclosure and Information: English and French Law Compared. Oxford Journal of Legal Studies. 1986. Vol. 6(3). P. 337.

¹⁴ Bridge M.G. Does Anglo-Canadian contract law need a doctrine of good faith? Canadian Business Law Journal. 1984. Vol. 9. P. 418.

¹⁵ O'Connor J.F. Good Faith in English Law. Brookfield USA: Dartmouth Publishing Company, 1990. P. 102.

Анотація

У статті досліджується процедура укладення договору та правові наслідки вступу сторін у переговори. Проводиться порівняльний аналіз доктринальних підходів до виокремлення стадій переговорного процесу щодо укладення договору та їх значення.

Summary

The article examines the procedure for concluding the contract and the legal consequences of the parties entering into negotiations. A comparative analysis of the doctrinal approaches to the allocation of the stages of the negotiation process for the conclusion of the treaty and their significance is carried out.

Використана література:

1. Гницевич К.В. Преддоговорная ответственность в гражданском праве (culpa in contrahendo): дис. ... канд. юрид. наук. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2009. 209 с.
2. Гражданское право: В 2 т. Том II. Полутом 1: Учебник / Отв. ред. проф. Е.А. Суханов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во БЕК, 2000. 704 с.
3. Комаров А.С. Ответственность в коммерческом обороте. М.: Юрид. лит., 1991. 206 с.
4. Овчинникова К. Д. Преддоговорная ответственность / К. Д. Овчинникова // Законодательство. – 2004. – № 4. – С. 29-36.
5. Полякевич В.Г. Ответственность за преддоговорные нарушения: дис. ... к.ю.н. М., 2007. 216 с.
6. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 / Пер. с англ. А.С. Комарова. М.: Статут, 2013. 758 с.
7. Проблемы гражданского и предпринимательского права Германии / Авт. кол.: П. Беренс, М. Венкштерн, Ф. Ю. Зеккер и др.; Пер. с немецкого Р.И. Каримуллин и др.; Общ. ред. Т.Ф. Яковлева. М.: БЕК, 2001. 336 с.
8. Atiyah P.S. The rise and fall of freedom of contract. Oxford: Clarendon Press, Oxford University Press, 1979. 779 p.
9. Bridge M.G. Does Anglo-Canadian contract law need a doctrine of good faith? Canadian Business Law Journal. 1984. Vol. 9. P. 385–425.
10. Erp J.H.M. van. The Pre-contractual Stage. Towards a European Civil Code / Fourth Revised and Expanded Edition. Kluwer Law International BV, The Netherlands, 2011. P. 493–515.
11. Legrand P. Jr. Pre-Contractual Disclosure and Information: English and French Law Compared. Oxford Journal of Legal Studies. 1986. Vol. 6(3). P. 322–352.
12. O'Connor J.F. Good Faith in English Law. Dartmouth, 1990. 148 p.
13. Schwartz A., Scott R. Precontractual liability and preliminary agreements. Harvard Law Review. 2007. Vol. 120. P. 661–676.