

Вопросы судопроизводства и криминалистики

Научная статья

Научная специальность

5.1.3 «Частноправовые (цивилистические) науки»

УДК 341.1

DOI <https://doi.org/10.26516/2071-8136.2025.2.115>

ПРЕДМЕТ ДОКАЗЫВАНИЯ В ДЕЛАХ О ПРЕДДОГОВОРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

© Низамова Р. К.¹, Курас Т. Л.², Шишкина Н. Э.², 2025

¹ ООО «АССМ», г. Иркутск, Россия

² Иркутский государственный университет, г. Иркутск, Россия

Определена актуальность настоящего исследования, обусловленная недостаточной правовой урегулированностью вопросов предмета доказывания по спорам, связанным с недобросовестным поведением сторон в процессе ведения переговоров, направленных на заключение гражданско-правовых договоров. Отмечается, что своевременность работы обусловлена также небольшим объемом наработанной судебной практики и ее противоречивостью. Установлены цель и задачи исследования, которые состоят в формировании аргументированных, научно обоснованных выводов по каждому из фактов, подлежащих доказыванию в делах о преддоговорной ответственности. В ходе исследования использованы общенаучные и специальные методы исследования – системный, логический, анализа и синтеза, толкования и другие. Предметом исследования определены нормативные правовые акты, научные публикации правового характера отечественных цивилистов, постановления Пленума Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ, материалы арбитражной судебной практики. В результате исследования обоснована необходимость обобщения имеющейся судебной практики и формирования единой позиции Верховного Суда РФ по проблемам предмета доказывания в делах о преддоговорной ответственности. Сделан вывод о том, что обстоятельства предмета доказывания в делах о преддоговорной ответственности для разных составов недобросовестных действий сложны и многообразны, имеют свои отличительные особенности и по мере накопления правоприменительной практики требуется их дальнейшее изучение.

Ключевые слова: предмет доказывания, преддоговорная ответственность, переговоры.

THE SUBJECT OF PROOF IN PRE-CONTRACTUAL LIABILITY CASES

© Nizamova R. K.¹, Kuras T. L.², Shishkina N. E.², 2025

¹ LLC "ASSM", Irkutsk, Russian Federation

² Irkutsk State University, Irkutsk, Russian Federation

The relevance of the present study is determined due to the insufficient legal regulation of the issues of the subject of proof in disputes related to unfair behavior of the parties in the process of negotiation aimed at the conclusion of civil law contracts. The relevance of the work is also due to the small amount of judicial practice and its inconsistency. They require further study as law enforcement practice accumulates. The aim and objectives of the research are established, which consist in the formation of reasoned, scientifically substantiated conclusions on each of the facts to be proved in cases of pre-contractual liability. In the course of the study general scientific and special methods of research - systemic, logical, analysis and synthesis, interpretation and others were used. The subject of the research is determined by normative legal acts, scientific publications of legal nature of national lawyers, Resolutions of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation and the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation, materials of arbitration court practice. As a result of the research the necessity of generalization of available judicial practice and formation of a unified position of the Supreme Court of the Russian Federation on the problems of the subject of proof in cases of pre-contractual liability is grounded. It is concluded that the circumstances of the subject of proof in cases of pre-contractual liability for different compositions of unfair acts are complex and diverse, have their own distinctive features.

Keywords: subject of proof, pre-contractual liability, negotiations

Введение

В основание преддоговорной ответственности российским законодателем положены два

основных начала гражданского права – принцип свободы договора и принцип добросовестности. Стороны свободны в ведении перегово-

ров и в выборе контрагентов, самостоятельно несут расходы на ведение переговоров и не могут быть привлечены к ответственности, если в результате переговоров договор не будет заключен. При этом право определяет и юридические границы возможного поведения участников переговоров, устанавливая исключения из общего правила о свободе ведения переговоров. В преддоговорной ответственности такие юридические границы формируются понятием «добросовестность». В делах о преддоговорной ответственности добросовестность выполняет не только функцию принципа права, но и функцию правовой презумпции, что определяет распределение бремени доказывания, и также является элементом предмета доказывания [7, с. 55].

В ст. 434.1 Гражданского кодекса РФ¹ (далее – ГК РФ) перечислены частные случаи недобросовестных действий в процессе ведения переговоров, которые являются юридическими фактами, подлежащими установлению в процессе доказывания: предоставление стороне неполной или недостоверной информации; умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны; внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора; продолжение переговоров при заведомом отсутствии намерения заключить договор; разглашение и ненадлежащее использование конфиденциальной информации, полученной в ходе переговоров.

Приведенный перечень является открытым. Об этом свидетельствует, например, использование законодателем таких слов, как «в частности», «предполагается», «в том числе». Следовательно, не исключается возможность появления иного обстоятельства, которое не названо в норме материального права, но может быть сформулировано в требованиях и возражениях спорящих сторон. Это могут быть факты, свидетельствующие о нарушении обязанности действовать добросовестно при вступлении в переговоры о заключении договора, в ходе их проведения и по их завершении. Нарушение этой обязанности влечет применение мер ответственности в виде возмещения убытков. Для рассматриваемой категории дел, в силу положений ст. 434.1 ГК РФ, необходимо установить одновременное наличие таких условий, как: 1) вступление сторон в переговоры о

заключении договора, 2) совершение стороной недобросовестных действий при проведении переговоров, 3) причинение убытков, 4) причинно-следственная связь между недобросовестным действием нарушителя и причиненными убытками. Совокупность указанных условий и составляет особенный предмет доказывания при рассмотрении дел о преддоговорной ответственности. Круг фактов, входящих в предмет доказывания, зависит от вида недобросовестных действий, требований заявителя и состава убытков.

1. Определение момента начала переговоров

Доказывание факта ведения переговоров тесно связано с установлением момента их начала. Как полагает А. В. Демкина, поскольку преддоговорное отношение «возникает из действий, указанных в законе как вступление в переговоры, постольку достаточно совершения действий, свидетельствующих о намерении вести переговоры, и не требуется, чтобы стороны направили именно оферту или заключили отдельный письменный договор о ведении переговоров» [1, с. 104]. Под таким действием автор понимает «любое действие, которое достаточно определенно и выражает намерение (волю) лица считать себя ведущим переговоры с адресатом, который совершит в ответ такое же достаточно определенное действие или который в соответствии с законом обязан будет отреагировать на первое действие» [Там же].

В. В. Саркисян квалифицирует такие действия как «иные действия граждан и юридических лиц», о которых говорится в п. 8 ст. 8 ГК РФ. По мнению автора, «для ответа на вопрос о фактическом определении момента начала переговоров необходимо исходить из того, возник ли между сторонами предметно-ориентированный контакт, то есть совершили ли стороны действия, выражающие волю установить отношения, направленные на заключение договора» [8, с. 22].

Соглашаясь с приведенными выше мнениями исследователей, полагаем, что к фактам, подтверждающим ведение переговоров, могут быть отнесены: объявление торгов, направление оферты, запрос предложения и подобные действия в различных формах и различными способами, позволяющими придать доказательству факта вступления в переговоры объективную форму, в том числе переписка, аудио- и видеозаписи.

¹ Часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации : от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Рос. газ. 1994. № 238-239.

2. Факты, подтверждающие совершение стороной недобросовестных действий при проведении переговоров

Рассмотрим последовательно круг фактов, подтверждающих совершение стороной недобросовестных действий при проведении переговоров, для каждого состава действий, перечисленных в ст. 434.1 ГК РФ.

Одним из таких фактов является *предоставление стороне неполной или недостоверной информации*. В этом случае необходимо подтвердить не только недостоверность или неполноту информации, но и субъективную недобросовестность ответчика. То есть следует установить, знал ли и мог ли узнать ответчик о недостоверности предоставляемой информации, а также о важности информации для истца. Следовательно, для рассматриваемого состава недобросовестных действий необходимо устанавливать значимость предоставляемой информации для партнера. Также следует выяснять, положится ли контрагент на эту информацию при принятии решения о вступлении в переговоры, их продолжении, заключении договора, а также как эта информация повлияет на его имущественную сферу, может ли ее недостоверность повлечь неблагоприятные последствия [2, с. 899–900]. Кроме того, необходимо выяснить, знал ли и мог ли узнать истец о неполноте и/или недостоверности предоставленной ответчиком информации.

В соответствии с правилами распределения обязанностей по доказыванию (абз. 3 п. 19 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24 марта 2016 г. № 7¹) в случае, если будет установлено сообщение ответчиком недостоверной информации, ответчик будет обязан доказать добросовестность своих действий. Вместе с тем, если будет доказано, что истцу было известно о недостоверности информации, то ответственность должна исключаться.

В качестве примера из судебной практики можно привести дело № А45-35867/2020, в котором покупатель, признанный победителем аукциона, получив для подписания проекты договоров, обнаружил, что в договоре указаны сведения об обременении объектов недвижимого имущества арендой. Поскольку эти сведения не были ранее указаны в извещении о проведении аукциона, покупатель отказался от

подписания договоров и обратился в суд с требованием возврата внесенного задатка, так как ответчик отказался возратить его добровольно. Судом установлено недобросовестное поведение ответчика, «закрывающееся в предоставлении заведомо недостоверной информации, намеренном искажении информации в аукционной документации». В результате суд пришел к выводу «о правомерном характере отказа истца от подписания договоров купли-продажи и наличии оснований для возврата денежных средств, внесенных для участия в аукционе». Ответчиком не было указано, какие конкретно документы содержали сведения о наличии обременения, «где они были размещены и каким образом предприниматель мог и должен был с ними ознакомиться на момент подачи заявки на участие в аукционе». Таким образом, ответчик не доказал добросовестность своих действий².

Еще одним фактом предмета доказывания является *недобросовестное умолчание*. Под ним понимается намеренное умолчание, сокрытие или неполное раскрытие таких обстоятельств, которые в соответствии с характером договора должны быть доведены до сведения стороны переговоров, т. е. речь идет об обмане в форме умолчания. При этом далеко не всякое умолчание может быть признано обманом или введением в заблуждение. Как и в случае с предоставлением недостоверной информации, необходимо установить факт умолчания. Также следует выяснить: во-первых, знала ли и должна ли была знать одна сторона о том, что другая сторона не владеет этой информацией, во-вторых, знала ли и должна ли была знать одна сторона, что данная информация имеет для другой стороны важное значение. Кроме того, нужно установить, являются ли сокрытые сведения информацией, доведение которой обязательно в силу характера договора.

Так, в деле № А73-16519/2024 организатор аукциона на аренду объекта недвижимости не только предоставил недостоверную информацию о наличии в нежилом помещении энергообеспечения, отопления, канализации и водоснабжения, но и умолчал «о том, что возможность заключения договоров с ресурсоснабжающими организациями в настоящее время отсутствует, а также о том, что победителю торгов фактически будет необходимо нести значительные дополнительные затраты, прежде чем приступить

¹ О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств: постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24 марта 2016 г. № 7 // Рос. газ. 2016. № 70.

² Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 21 октября 2021 г. № Ф04-5884/21 по делу № А45-35867/2020. URL: <http://arbitr.garant.ru> (дата обращения: 20.11.2024).

к непосредственному использованию арендованного имущества»¹. Такое поведение было квалифицировано судом как недобросовестное.

В деле № А40-75201/2023 суд отказал в удовлетворении встречного иска в части требования о взыскании суммы НДС на том основании, что «при ведении переговоров о заключении договора исполнитель не предоставил заказчику информацию в полном объеме, т. е. умолчал об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны, а именно сведения о режиме налогообложения, что свидетельствует о недобросовестности действий при проведении переговоров»². Факт недобросовестности был установлен исходя из содержания договора.

Значимым является *факт умолчания о ведении параллельных переговоров с другими контрагентами*. Здесь следует учитывать позицию Верховного Суда РФ, согласно которой такие переговоры и выбор одного из контрагентов не могут служить основанием для возмещения им убытков контрагента, с которым договор заключен не был. При этом не является недобросовестным умолчание о параллельных переговорах, а также отсутствие предложения заключить сделку на условиях, предложенных другим контрагентом. В случае же, когда стороны заключили соглашение о порядке ведения переговоров с условием об эксклюзивности переговоров и впоследствии вторая сторона нарушила его либо допустила обман контрагента на его вопрос о переговорах с другими контрагентами, такие действия являются недобросовестными и, соответственно, факт ведения параллельных переговоров будет обязательным элементом предмета доказывания³.

А. Г. Карапетов приводит различные примеры обстоятельств, которые должны быть учтены при оценке умолчания, такие как способы получения информационного преимущества, затраченные для этого усилия, качество усилий, доверительный характер отношений между сторонами, статус сторон, обычаи, особенности экономического роста рынка [2, с. 907–914].

¹ Решение Арбитражного суда Хабаровского края от 2 декабря 2024 г. по делу № А73-16519/2024. Постановление Шестого арбитражного апелляционного суда от 23 января 2025 г. № 06АП-6865/24 по делу № А73-16519/2024. URL: <http://arbitr.garant.ru> (дата обращения: 31.01.2025).

² Определение Верховного Суда Российской Федерации от 7 нояб. 2024 г. № 305-ЭС24-18938 по делу № А40-75201/2023. URL: <http://arbitr.garant.ru> (дата обращения: 31.01.2025).

³ Определение СК по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 29 января 2020 г. № 305-ЭС19-19395 по делу № А40-98757/2018. URL: <http://arbitr.garant.ru> (дата обращения: 20.11.2024).

Р. Р. Лугманов считает, что следует также учитывать неравенство переговорных возможностей сторон при равенстве их статуса. Автор выделяет два вида такого неравенства – экономическое как дисбаланс в возможности влиять на другую сторону в переговорах и профессиональное как невозможность получить специфическую информацию иным образом, кроме как от контрагента, при несоразмерных затратах времени и средств [5, с. 52].

Возможность учета неравных переговорных возможностей специально была оговорена в п. 9 и 10 постановления Пленума ВАС РФ от 14 марта 2014 г. № 16 «О свободе договора и ее пределах»⁴. В этом случае в предмет доказывания входят определение фактического соотношения переговорных возможностей сторон и выяснение, было ли принятие несправедливых условий вынужденным. Также учитываются уровень профессионализма сторон в соответствующей сфере, конкуренция на соответствующем рынке, наличие у стороны реальной возможности вести переговоры или заключить аналогичный договор с третьими лицами на иных условиях. В то же время, как указал суд в деле № А40-99295/2017, «для ограничения свободы договора, при отсутствии каких-либо признаков неравенства переговорных возможностей сторон, должны иметься не просто несправедливые, а действительно аномальные условия, не составляющие никаких сомнений в том, что разумные участники оборота в отсутствие каких-либо пороков воли такие условия никогда бы не приняли»⁵.

Юридически значимым является и *факт внезапного и неоправданного прекращения переговоров о заключении договора*. Чаще всего это встречается в спорах о возмещении убытков, причиненных в процессе ведения переговоров.

А. Г. Карапетов рассматривает два подхода определения квалифицирующих обстоятельств для признания выхода из переговоров недобросовестным. Первый подход предполагает признание таким обстоятельством выход из переговоров на их поздней стадии после того, как стороны согласовали основные параметры сделки. Этот подход судами отвергается, во всех судебных решениях указывается на то, что «гражданское законодательство не ставит

⁴ О свободе договора и ее пределах : постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14 марта 2014 г. № 16 // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2014. № 5.

⁵ Решение Арбитражного суда г. Москвы от 26 нояб. 2018 г. по делу № А40-99295/2017. URL: <http://arbitr.garant.ru> (дата обращения: 31.01.2025).

наступление преддоговорной ответственности в зависимости от стадии переговоров. Как не является безусловным основанием ответственности тот факт, что лицо прервало переговоры на их поздней стадии, так и не является необходимым условием такой ответственности, чтобы стороны уже достигли согласия по всем условиям будущего договора» [2, с. 916].

Второй подход предполагает ситуацию, когда одна сторона предоставила другой стороне уверения на уровне обещания о том, что согласованный сторонами проект договора будет подписан и другая сторона на этом основании приступила к подготовке к исполнению договора, в связи с этим ею понесены расходы или она отказалась от предложений других контрагентов. Подобный случай был рассмотрен в деле № А07-23998/2020 о возмещении убытков в виде расходов по оплате комиссии за предоставление банковской гарантии. Как указал суд, «неоправданность прекращения переговоров выразилась в том, что заказчик на протяжении 3,5 месяца после получения подписанного поставщиком проекта договора и банковской гарантии не сообщал об отказе от закупки, создавая у истца тем самым разумные ожидания, что достигнутые договоренности будут сторонами исполнены и закупка состоится»¹.

П. Д. Чистяков предлагает два критерия недобросовестного прекращения переговоров: разумную уверенность пострадавшей стороны в заключении договора, которая должна быть предвидима для лица, прервавшего переговоры, и отсутствие уважительных причин выхода из переговоров [9, с. 85]. Автор считает, что разумная уверенность в заключении договора возникает в случаях: 1) значительного продвижения в переговорах, 2) заверения контрагента в неизбежности заключения договора, 3) одобрения действий по подготовке к исполнению или исполнению будущего договора. Уважительные причины прерывания переговоров автор делит на экономические (экономический кризис, изменение цен на рынке, ухудшение финансовой ситуации в компании и т. д.) и личные – связанные с деловыми качествами другой стороны (использование недобросовестных методов ведения бизнеса, плохая репутация и т. д.).

Думается, что уважительность причины не имеет определяющего значения для квалифика-

ции действий как недобросовестных, поскольку при прерывании переговоров должно быть оценено поведение лица, т. е. недобросовестность в объективном смысле как стандарт поведения, ожидаемого от любого участника гражданского оборота. В качестве примера приведем постановление по делу № А40-51986/2023. В нем суд так описал стандарт добросовестного поведения: «Представляется, что в ситуации массового отказа от исполнения обязательств поставщиками, зарегистрированными и осуществляющими свою деятельность в странах, инициировавших введение санкций в отношении России, добросовестный контрагент, искренне заинтересованный в исполнении договоров, предпринял бы встречные усилия по согласованию их изменений, допускающих импортозамещение продукции, поставка которой стала невозможной». Затем суд, сопоставив действия ответчика со сформулированным стандартом поведения, сделал следующий вывод: «Действия ответчика в сложившейся ситуации сложно оценить как добросовестные и учитывающие права и законные интересы другой стороны»². В данном случае, даже при наличии уважительных причин для прерывания переговоров, поведение ответчика не соответствует понятию о добросовестности, а причины и внешние факторы позволяют сформулировать стандарт добросовестного поведения.

Из анализа судебной практики следует, что суды ограничиваются критерием разумной уверенности (разумных ожиданий), разъясняя следующее: «Для того чтобы неожиданное и немотивированное прерывание стороной переговоров являлось недобросовестным, требуется доказать особые обстоятельства, которые могли создать у стороны переговоров разумные ожидания того, что переговоры неожиданно прерваны не будут. Типичным вариантом таких особых обстоятельств является ситуация, когда одна из сторон на той или иной стадии переговоров уверяет другую о серьезности своих намерений и желании во что бы то ни стало прийти к соглашению и прилагает все усилия к нахождению компромисса, подталкивая другую сторону приступить к подготовке исполнения. Неожиданное и не оправданное какими-то объективными причинами прерывание переговоров в такой ситуации (особенно когда большинство параметров сделки уже согласовано) действи-

¹ Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 30 августа 2021 г. № 18АП-10863/21 по делу № А07-23998/2020. URL: <http://arbitr.garant.ru> (дата обращения: 20.11.2024).

² Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 26 февраля 2024 г. № 09АП-76728/23 по делу № А40-51986/2023. URL: <http://arbitr.garant.ru> (дата обращения: 20.11.2024).

тельно может быть с учетом конкретных обстоятельств признано недобросовестным»¹.

Таким образом, в рассматриваемых случаях предмет доказывания включает в себя установление наличия одновременно следующих обстоятельств: неожиданности и неоправданности прекращения переговоров как отклонения от стандарта поведения и наличия разумных ожиданий того, что переговоры не прекратятся и договор будет заключен.

Юридически значимыми являются *вступление в переговоры и их продолжение при заведомом отсутствии намерения заключить договор*. То есть речь идет о ведении переговоров только для вида, что представляет собой вид обмана. В подобных случаях Верховный Суд РФ указывает на необходимость установления «обстоятельства того, что ответчик изначально не имел намерения заключать договор либо впоследствии утратил это намерение, но не сообщил об этом своему контрагенту и продолжал создавать видимость намерения заключить договор именно с этим контрагентом, например, запрашивая лучшую цену и иные улучшения оферты, хотя к моменту такого запроса лицо знает или должно знать, что оферта не будет принята ни при каких условиях». Также «подлежит установлению, когда готовность лица заключить договор стала носить притворный характер и, если контрагент не был сразу же уведомлен о прекращении намерения заключить договор, стало ли это причиной его дополнительных расходов, которые он не понес бы в случае своевременного уведомления»².

А. Г. Карапетов отмечает крайнюю сложность доказывания умысла на подобный обман и то обстоятельство, что ответчик заведомо в начале переговоров исключал для себя перспективу их успешного завершения [2, с. 897]. Так, например, в деле № А81-7629/2019³ истец связывал «возникновение убытков с действиями ответчика по созданию представления о заинтересованности в заключении договора, в связи с чем истец построил и содержал автозимник», но не смог: 1) представить суду доказательства того, что ответчик своими действиями создал у истца представление о том, что сделка со-

стоится, а также доказательства, позволяющие установить момент, в который ответчик утратил намерение заключить договор с истцом, 2) объяснить внезапность уведомления истца об утрате ответчиком намерения заключить договор и причинно-следственную связь между затратами, произведенными истцом, и действиями ответчика.

По мнению О. В. Муратовой, об отсутствии намерения заключить договор могут свидетельствовать затягивание переговоров, их намеренное затруднение, отклонение предложений одной из сторон без объяснения причин, навязывание невыгодных условий [6, с. 90]. И это подтверждается судебной практикой. Так, в деле № 2-561/2020 имело место уклонение ответчика от заключения основных договоров по надуманным предлогам: арест лицевого счета без предоставления доказательств; ссылка на кадастровую ошибку, которая уже была устранена, невозможность заключить один договор без заключения другого договора⁴. Перечисленные действия были признаны судом недобросовестными.

Юридическое значение имеют факты *разглашения и ненадлежащего использования конфиденциальной информации, полученной в ходе переговоров*. В данном случае необходимо установить, во-первых, передачу информации контрагенту, во-вторых, указание стороне переговоров при передаче информации на ее конфиденциальность, в-третьих, факт разглашения полученной информации либо факт ненадлежащего ее использования получившей стороной.

Вместе с тем категории «разглашение конфиденциальной информации» и ее «ненадлежащее использование» законодателем не раскрываются. По аналогии с положениями о коммерческой тайне⁵ можно предположить, что разглашением конфиденциальной информации будет являться действие или бездействие стороны переговоров, в результате которых переданная другой стороной конфиденциальная информация в любой возможной форме становится известной третьим лицам без согласия этой другой стороны или с нарушением условий соглашения о передаче конфиденциальной информации.

Неопределенность описываемого состава преддоговорной ответственности и необхо-

¹ Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 18 августа 2023 г. № Ф07-9760/23 по делу № А56-90428/2022. URL: <http://arbitr.garant.ru> (дата обращения: 20.11.2024).

² Определение СК по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 29 января 2020 г. № 305-ЭС19-19395 по делу № А40-98757/2018. URL: <http://arbitr.garant.ru> (дата обращения: 20.11.2024).

³ Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 23 октября 2020 г. № Ф04-3384/20 по делу № А81-7629/2019. URL: <http://arbitr.garant.ru> (дата обращения: 20.11.2024).

⁴ Решение № 2-561/2020 2-561/2020–М-510/2020 М-510/2020 от 9 сентября 2020 г. по делу № 2-561/2020. URL: <https://sudact.ru/> (дата обращения: 20.11.2024).

⁵ О коммерческой тайне : федер. закон от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ // Рос. газ. 2004. № 166.

димось соблюдения специальных процедур по обозначению конфиденциальности информации, видимо, являются причинами весьма редкой судебной практики, попытки взыскания убытков по данному основанию пока не увенчались успехом. Например, в решении по делу № А40-26939/2024 суд указал: «Истцом не представлено в материалы дела доказательств, подтверждающих незаконное раскрытие какой-либо конфиденциальной информации ответчиком... истцом не был приведен перечень конфиденциальной информации, которая была им передана ответчику с указанием на то, что такая информация является конфиденциальной, либо с составлением акта о передаче конфиденциальной информации... Электронное письмо, на которое сослался истец в качестве подтверждения передачи конфиденциальной информации ответчику, не содержит указания на то, что указанным письмом передается какая-либо конфиденциальная информация. Акт о передаче конфиденциальной информации отсутствует»¹.

Рассмотренные выше виды недобросовестных действий при проведении переговоров позволяют сделать следующие выводы. Факты, свидетельствующие о недобросовестности поведения контрагента в переговорах, как правило, разнообразны, ситуативны, неочевидны и зачастую вызывают сложности при доказывании. Доказательства в преддоговорных отношениях, как правило, носят косвенный характер. При этом судебная практика демонстрирует строгий подход при оценке недобросовестности как в субъективном, так и в объективном смысле. Вместе с тем в научной литературе поднимается вопрос об учете дополнительных условий, значимость которых требует дальнейшей теоретической разработки.

В делах о преддоговорной ответственности юридически значимым является и факт вины. Исходя из формулировок норм ст. 434.1 ГК РФ и постановления № 7 о неприменении правила п. 2 ст. 1064 ГК РФ, можно предположить, что вина нарушителя в делах о преддоговорной ответственности устанавливается через доказывание недобросовестности его действий (или бездействия), а форма вины в рассматриваемых спорах для применения мер ответственности не имеет значения.

В литературе по вопросу учета вины и ее формы применительно к преддоговорной ответственности сложились следующие точки зрения: 1) вина является обязательным самостоятельным элементом основания преддоговорной ответственности [4, с. 22]; 2) при ведении переговоров лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, состав правонарушения является усеченным и доказывание вины и установление её формы не требуется [8, с. 24]; 3) «преддоговорная ответственность наступает при наличии иного, чем вина, условия – недобросовестности» [3, с. 63]; 4) доказывание недобросовестности влечет доказывание вины. Последнее утверждение А. Г. Карапетов обосновывает так: «Если он (истец) доказал недобросовестность, то неминуемо установлена и вина», таким образом, по мнению автора, вина и элемент неправомерности объединяются под общим понятием «недобросовестность» [2, с. 889].

Думается, что упоминание в постановлении № 7 о неприменении правила п. 2 ст. 1064 ГК РФ дает основание полагать, что Пленум Верховного Суда РФ не исключает вину из состава преддоговорного правоотношения, а устанавливает особенности ее учета – доказательство недобросовестности подразумевает доказательство вины. Анализ судебной практики показывает, что суды не квалифицируют действия ответчика как виновные или невиновные, как правило, не упоминают понятие вины и тем более не выявляют ее форму, а устанавливают добросовестность либо недобросовестность действий при ведении переговоров.

Юридически значимым является и *факт причинения убытков*. Относительно состава убытков в литературе ведется дискуссия о том, какой модели следует придерживаться – негативного или позитивного интереса. Пленум Верховного Суда РФ сформулировал модель, которую принято называть негативным интересом: «В результате возмещения убытков, причиненных недобросовестным поведением при проведении переговоров, потерпевший должен быть поставлен в положение, в котором он находился бы, если бы не вступал в переговоры с недобросовестным контрагентом». Законодатель для преддоговорной ответственности ввел самостоятельный состав убытков: это расходы, понесенные другой стороной в связи с ведением переговоров о заключении договора, а также убытки в связи с утратой возможности заключить договор с третьим лицом. Буквальное толкование этой нормы позволяет утверждать, что

¹ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 15 нояб. 2024 г. № 09АП-58611/24 по делу № А40-26939/2024. URL: <http://arbitr.garant.ru> (дата обращения: 20.11.2024).

речь идет о возмещении как реального ущерба, так и упущенной выгоды. По этому пути идет и судебная практика, в которой имеется немало случаев удовлетворения требований о возмещении упущенной выгоды. Начало этой тенденции было положено в деле «Декорт» – «Ашан» № А41-90214/16¹.

Вместе с тем в п. 20 постановления № 7 Пленум Верховного Суда РФ при разъяснении состава убытков дает отсылку к следующим нормам закона: ст. 15, п. 2 ст. 393, п. 3 ст. 434.1, абз. 1 п. 1 ст. 1064 ГК РФ, и таким образом расширяет состав возмещаемых убытков, включая в него наряду с реальным ущербом упущенную выгоду (ст. 15), а также допускает возможность постановки потерпевшего «в положение, в котором он находился бы, если бы обязательство было исполнено надлежащим образом» (п. 2 ст. 393), т. е. удовлетворение «позитивного интереса». Такое указание свидетельствует о том, что ответственность за недобросовестное ведение переговоров не может быть строго отнесена ни к модели негативного, ни к модели позитивного интереса. И потерпевший может быть поставлен в положение, в котором он находился бы, если бы не вступал в переговоры с недобросовестным контрагентом. Это может быть сделано посредством возмещения как реального ущерба, так и упущенной выгоды, в том числе исполнения обязательства по незаключенному договору. Именно так поступил суд в деле № А40-164047/2023², удовлетворив требования истца в полном объеме, и потерпевшая сторона фактически была поставлена судом в положение, в котором она находилась бы, если бы обязательство по еще не заключенному соглашению о выплате компенсации было исполнено надлежащим образом, т. е. по модели «позитивного интереса». Упомянутое дело не только вносит коррективы в понимание возможного размера убытков в делах о недобросовестном поведении при ведении переговоров, оно также может служить образцом доказывания как факта недобросовестности при ведении переговоров, так и факта и размера убытков.

Заключение

Таким образом, как показывает представленное исследование, обстоятельства предмета

доказывания в делах о преддоговорной ответственности для разных составов недобросовестных действий сложны и многообразны, имеют свои отличительные особенности. Их дальнейшее теоретическое изучение следует продолжить по мере накопления судебной практики. Она демонстрирует активное формирование подходов к определению стандартов добросовестного поведения, в частности через развитие понятий разумных ожиданий, профессионального и переговорного неравенства, внезапности и необоснованности прекращения переговоров. Сохраняется высокий уровень требований к доказыванию недобросовестности. Научная дискуссия включает предложения об учете дополнительных обстоятельств, природа и практическая значимость которых пока остается не вполне сформулированной. В силу высокой степени неопределенности и открытого перечня видов недобросовестных действий предмет доказывания в рассмотренной категории дел остается открытым для правового развития и требует дальнейшего обоснования, систематизации и теоретического осмысления. В этой связи существует настоятельная необходимость обобщения имеющейся судебной практики и формирования единой правовой позиции Верховного Суда РФ по вопросам предмета доказывания в делах о преддоговорной ответственности. 

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дёмкина А. В. Преддоговорное правоотношение-обязательство: основы теории. М. : Проспект, 2021. URL: <https://internet.garant.ru> (дата обращения: 20.11.2024).
2. Договорное право (общая часть) : постатейный комментарий к статьям 420–453 Гражданского кодекса Российской Федерации [Электрон. изд. Ред. 2.0] / отв. ред. А. Г. Карапетов. М. : М-Логос, 2020. 1425 с.
3. Курин И. Ю., Боташева А. Р. Основание и условия преддоговорной ответственности // Законы России: опыт, анализ, практика. 2024. № 7. С. 61–66.
4. Леканова Е. Е. Осуществление профессиональной деятельности как альтернатива вины в гражданском праве: теория и практика // Юридические исследования. 2022. № 2. С. 18–29.
5. Лугманов Р. Р. Умолчание об обстоятельствах: критерии определения информации, подлежащей раскрытию // Законодательство. 2017. № 9. С. 48–56.
6. Муратова О. В. Практика рассмотрения преддоговорных споров, возникающих в международном коммерческом обороте // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2019. № 3. С. 82–97.
7. Решетникова И. В. Многоликая добросовестность в процессуальном праве // Законы России: опыт, анализ, практика. 2024. № 2. С. 54–60.
8. Саркисян В. В. Переговоры о заключении договора в гражданском праве : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Ростов-на-Дону, 2022. 28 с.
9. Чистяков П. Д. Выход из переговоров как основание преддоговорной ответственности в российском и зарубежном праве // Актуальные проблемы российского права. 2021. Т. 16, № 11 (132). С. 83–98.

¹ Определение Арбитражного суда Московского округа от 5 февр. 2018 г. № Ф05-16349/17 по делу № А41-90214/2016. URL: <http://arbitr.garant.ru> (дата обращения: 20.11.2024).

² Решение Арбитражного суда г. Москвы от 8 февр. 2024 г. по делу № А40-164047/2023. URL: <http://arbitr.garant.ru> (дата обращения: 20.11.2024).

REFERENCES

1. Dyomkina A.V. *Preddogovornoe pravootnoshenie-obязatel'stvo: osnovy teorii* [Pre-contractual legal relationship-obligation: theoretical foundations]. Moscow, Prospekt Publ., 2021. URL: <https://internet.garant.ru> (accessed: 20.11.2024). (in Russian)
2. *Dogovornoe pravo (obshhaya chast)* [Contract law (general part)]: postatejnyj kommentarij k stat'jam 420-453 Grazhdanskogo kodeksa Rossijskoj Federacii [Electronic edition. Version 2.0]. Ed. by A.G. Karapetov. Moscow: M-Logos Publ., 2020, 1425 p. (in Russian)
3. Kurin I.Ju., Botasheva A.R. Osnovanie i uslovija preddogovornoj otvetstvennosti [Grounds and conditions of pre-contractual liability]. *Zakony Rossii: opyt, analiz, praktika* [Laws of Russia: Experience, Analysis, Practice], 2024, no. 7, pp. 61-66. (in Russian)
4. Lekanova E.E. Osushhestvlenie professionalnoj dejatel'nosti kak alternativa viny v grazhdanskom prave: teorija i praktika [Professional activity as an alternative to fault in civil law: theory and practice]. *Juridicheskie issledovanija* [Legal Studies], 2022, no. 2, pp. 18-29. (in Russian)
5. Lugmanov R.R. Umolchanie ob obstojatel'stvah: kriterii opredelenija informacii, podlezhashhej raskrytiju [Non-disclosure of circumstances: criteria for determining information subject to disclosure]. *Zakonodatel'stvo* [Legislation], 2017, no. 9, pp. 48-56. (in Russian)
6. Muratova O.V. Praktika rassmotrenija preddogovornykh sporov, vznikajushhix v mezhdunarodnom kommercheskom oborote [Practice of considering pre-contractual disputes arising in international commercial trade]. *Zhurnal zarubezhnogo zakonodatel'stva i sravnitel'nogo pravovedenija* [Journal of Foreign Legislation and Comparative Law], 2019, no. 3, pp. 82-97. (in Russian)
7. Reshetnikova I.V. Mnogolikaja dobrosovestnost v processualnom prave [Multifaceted good faith in procedural law]. *Zakony Rossii: opyt, analiz, praktika* [Laws of Russia: Experience, Analysis, Practice], 2024, no. 2, pp. 54-60. (in Russian)
8. Sarkisjan V.V. *Peregovory o zaključenii dogovora v grazhdanskom prave* [Contract negotiations in civil law]. Cand. sci. dis. abstr. Rostov-on-Don, 2022, 28 p. (in Russian).
9. Chistjakov P.D. Vyjod iz peregovorov kak osnovanie preddogovornoj otvetstvennosti v rossijskom i zarubezhnom prave [Withdrawal from negotiations as a ground for pre-contractual liability in Russian and foreign law]. *Aktualnye problemy rossijskogo prava* [Actual Problems of Russian Law], 2021, vol. 16, no. 11 (132), pp. 83-98. (in Russian)

Статья поступила в редакцию 25.12.2024; одобрена после рецензирования 02.02.2025; принята к публикации 13.05.2025

Received on 25.12.2024; approved on 02.02.2025; accepted for publication on 13.05.2025

Низамова Рита Кавировна – первый заместитель генерального директора, ООО «АССМ» (Россия, 664081, г. Иркутск, ул. Пискунова, 152/2, оф. 28), ORCID: 0009-0006-7669-4346, РИНЦ Author ID: 1290707, e-mail: rita_nizamova@inbox.ru

Nizamova Rita Kavirovna – First Deputy General Director, LLC "ASSM" (of. 28, 152/2, Piskunov st., Irkutsk, 664081, Russian Federation), ORCID: 0009-0006-7669-4346, RSCI Author ID: 1290707, e-mail: rita_nizamova@inbox.ru

Курас Татьяна Леонидовна – кандидат исторических наук, доцент, Юридический институт, Иркутский государственный университет (Россия, 664003, Иркутск, ул. К. Маркса, 1), ORCID: 0000-0003-1141-4543, РИНЦ Author ID: 361520, e-mail: tanya_kuras@mail.ru

Kuras Tatyana Leonidovna – Candidate of History Sciences, Associate Professor, Law Institute, Irkutsk State University (1, K. Marx st., Irkutsk, 664003, Russian Federation), ORCID: 0000-0003-1141-4543, RSCI Author ID: 361520, e-mail: tanya_kuras@mail.ru

Шишкина Наталья Эдуардовна – доктор юридических наук, профессор, Юридический институт, Иркутский государственный университет (Россия, 664003, Иркутск, ул. К. Маркса, 1), ORCID: 0000-0002-3101-4670, РИНЦ Author ID: 482289, e-mail: shishkina1957@rambler.ru

Shishkina Natalia Eduardovna – Doctor of Juridical Sciences, Professor, Law Institute, Irkutsk State University (1, K. Marx st., Irkutsk, 664003, Russian Federation), ORCID: 0000-0002-3101-4670, RSCI Author ID: 482289, e-mail: shishkina1957@rambler.ru

Вклад авторов

Низамова Рита Кавировна – сбор и обработка материала, статистическая обработка данных, написание текста.

Курас Татьяна Леонидовна – статистическая обработка данных, работа с нормативными актами и методическими материалами, написание текста.

Шишкина Наталья Эдуардовна – концепция исследования (формирование идеи, формулировка ключевых целей и задач), редактирование статьи (внесение замечаний), написание текста, утверждение окончательного варианта статьи.