

**ВВЕДЕНИЕ ИНСТИТУТА ПЕРЕГОВОРОВ В ГРАЖДАНСКИЙ
КОДЕКС РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

Абдулхаева Аниса Абдумаликовна

студентка 3-го курса

факультета Частного права

Ташкентского государственного

юридического университета

Аннотация: В качестве одного из аспектов нового института переговоров автор статьи анализирует возникновение в гражданском законодательстве Республики Узбекистан понятия соглашения о порядке ведения переговоров. Разъясняя позицию сторон соглашения о ведении переговоров, автор утверждает, что сторонам не запрещается выбирать условия такого соглашения, если эти условия не предусмотрены действующим гражданским законодательством Республики Узбекистан и не противоречат принципу добросовестности.

Ключевые слова: ведение переговоров, стороны, добросовестность, стандарты добросовестности, защита прав контрагентов.

Гражданское право является преимущественно договорным правом, то есть регулирует отношения, связанные с договорными обязательствами, и именно поэтому во всей системе гражданского права существовало отдельное обязательственное право. Однако, договор – это не только обязательство в его завершённом виде, но и предварительный вид договорного процесса, переговоры потенциальных участников обязательственных правоотношений об условиях такого обязательства, максимально удовлетворяющих таких участников, которые позволили бы им достаточно добровольно вступить в такие отношения, соблюсти их права и законные интересы.

Действующее законодательство Республики Узбекистан предусматривает достаточные механизмы контроля за отношениями между лицами до заключения основного договора. Для возможности ведения переговоров в целях заключения сторонами договора, законодательством не установлено четкой нормы или статьи, однако статья 361 Гражданского Кодекса Республики Узбекистан регулирует порядок заключения предварительного договора и гласит: «По предварительному договору стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор)

на условиях, предусмотренных предварительным договором.»¹ В отношениях, связанных с заключением публичных договоров, у сильной стороны всегда будет обязанность уведомить потенциальных потребителей об условиях продажи, характеристиках предлагаемого товара, особенностях выполнения работ и оказания услуг. Формы оферты и акцепта как существенные этапы заключения гражданско-правового договора определены не только в современном гражданском праве. Исходя из этого, мы считаем упущением отсутствия нормы, конкретно устанавливающей правила ведения переговоров о заключении договора. Будет уместным привести мнение французского цивилиста Б. Фоварк-Коссона, который считает, что «переговоры в широком смысле включают в себя, в том числе, соглашения о ведении переговоров, предварительные договоры, оферту и акцепт.»²

Выражаясь языком закона, содержанием договора является обязательство сторон заключить основной договор в будущем. Этот аспект принципиально отличает предварительный договор от других преддоговорных моделей. Естественно, требование к каждой стороне заключить основной договор представляется более исключительным по сравнению с традиционным гражданско-правовым обязательством. Если сторона не направит оферту в срок, предварительный договор не считается прекращенным, но обязательства сторон действительны до тех пор, пока обе стороны заинтересованы заключить основной договор.

М.Н. Маленина утверждает, что «переговорные отношения взаимосвязаны с договорными отношениями по субъектному составу (в них принимают участие одни и те же субъекты) и отчасти — по содержанию.»³ «Регламентированные нормативными правовыми актами обязанности, которые возлагаются на субъектов до заключения договора определенного вида, автор рассматривает также как элемент переговорных отношений.»⁴

Стоит привести, статью 434.1 ГК РФ, которая регламентирует добросовестность ведения переговоров, утверждает принципы ведения переговоров, устанавливает ответственность за недобросовестность при ведении переговоров. Рассматривая вышеперечисленное подробно, стоит указать, что статья 434.1 ГК РФ устанавливая принцип добросовестности при ведении переговоров не допускает: предоставления ложной информации и

¹ Гражданский кодекс Республики Узбекистан от 01.03.1997 г.

URL: <https://lex.uz/docs/11118>.

² Фоварк-Коссон Б. Переговоры о заключении и пересмотре договора: французская перспектива // Вестник ВАС. 2013. № 2. С. 42.

³ Маленина М.Н. Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // Журнал российского права. 2016. № 10. С. 37.

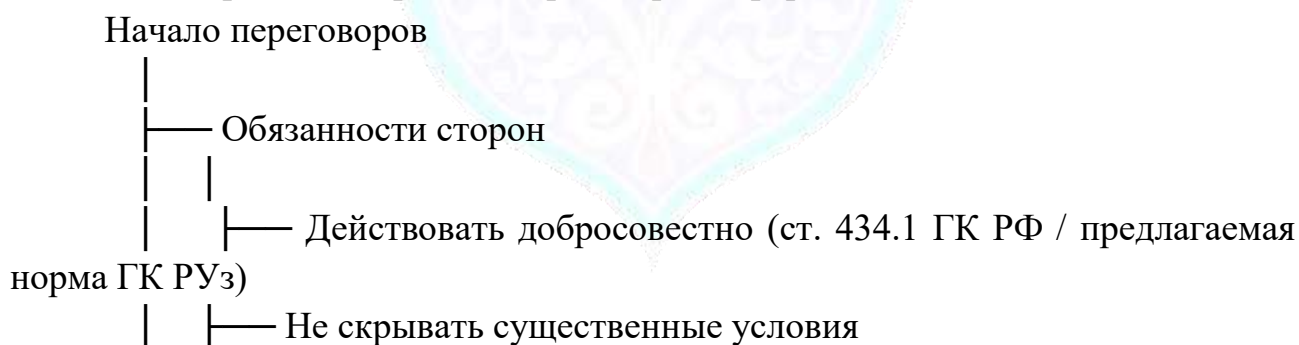
⁴ Маленина М.Н. Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // Журнал российского права. 2016. № 10.

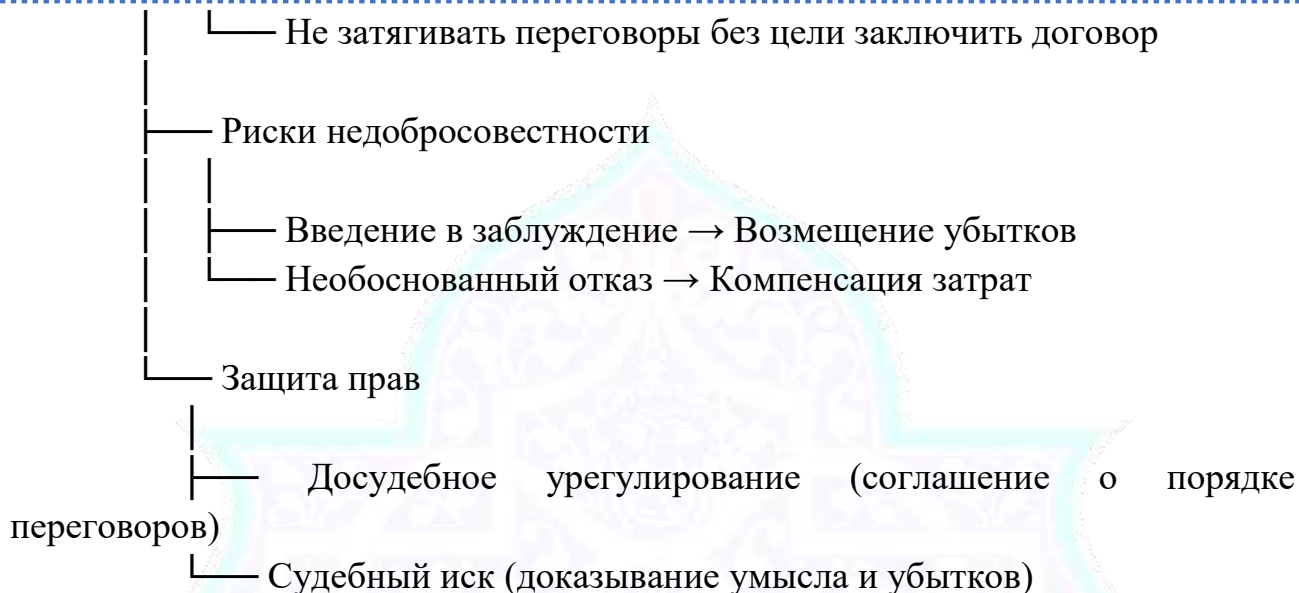
необоснованного прекращения переговоров. Далее, он устанавливает ответственность в форме компенсации потерпевшей стороне, если: переговоры велись только для получения коммерческой выгоды без намерения заключить договор или контрагент намеренно скрывал существенные условия, сделавшие заключение договора невозможным. Более того, данная норма утверждает соглашение о порядке ведения переговоров, то есть контрагенты могут заранее решить сроки и иные существенные условия, что значительно снижает риски конфликта сторон. Однако 434.1 статья ГК РФ, на наш взгляд упускает некоторые моменты: во-первых, отсутствует конкретизация понятия «добросовестности», что вследствие возлагает ответственность при решении таких конфликтов на усмотрение суда, и, во-вторых, доказывание становится сложным процессом и истцу необходимо подтвердить умысел ответчика.

Таким образом, мы проанализировали российский аналог предлагаемой нами нормы, и выявили ряд преимуществ для введения данного института в наше законодательство. Итак, одно из преимуществ то, что на данный момент процесс переговоров в Республике Узбекистан регулируется только общими принципами гражданского права, а специальная норма, в свою очередь, закрепила бы требования, при которых процесс стал бы более прозрачным. Во-вторых, введение данной нормы значительно улучшило бы взаимодействия с иностранными контрагентами, что значительно повысит инвестиционный уровень в стране. Наконец, одно из самых важных аспектов – снижение судебных споров, то есть соблюдая четкие указания нормы, конфликты связанные с переговорами о заключении договора значительно снизятся.

Механизм переговорной деятельности как таковой, варианты поведения участников переговоров практически не имеют отношения к цивилистической проблематике. Действия, связанные со сторонами переговоров, относятся к области, выходящей преимущественно за рамки гражданско-правового регулирования. Тем не менее, благодаря тому, что указанная статья впервые войдет в отечественный гражданский кодекс в общем виде, без ссылок на конкретные модели договоров, законодатель будет рассматривать *стандарты добросовестности* участников переговоров.

Ниже приведем, процесс переговоров в форме таблицы:





Очевидно, что в нашей интерпретации мы выделяем различные виды предварительных соглашений, которые предшествуют основному договору. Эти договоры предшествуют основному договору во времени и способствуют его заключению. А.Н. Кучер описывает преддоговорные соглашения и отмечает, что такие соглашения определяют некое промежуточное состояние между договором и договором. Стороны только переговариваются, но уже нельзя признать и полное отсутствие договора между сторонами, ведь они уже на что-то согласились (на то, что будут вести переговоры, на некоторые условия будущего договора).⁵ А.Н. Кучер считает наиболее удачной классификацию преддоговорных отношений, предложенную А. Фарнворсом: договоры с открытыми условиями, договоры о продолжении переговоров, предварительные договоры, договоры о переговорах.⁶

Содержание соглашения о проведении переговоров различно, причем оно может касаться не только процедурных аспектов организации переговоров - времени, места, порядка проведения переговоров, но может включать и иные организационные аспекты - распределение расходов, связанных с проведением переговоров; условия конфиденциальности как в отношении предмета переговоров, так и в отношении факта проведения переговоров; обязанность не принимать участия в других текущих переговорах по тому же объекту переговорных отношений с иными лицами; недопустимость использования информации, полученной до начала переговоров и в их ходе; ответственность организации. Вывод из этого приводит к тому, что соглашение должно быть достаточно конкретным, чтобы определить предмет переговорных отношений,

⁵ Кучер А.Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. М.: Статут, 2005. С. 266.

⁶ Кучер А.Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. М.: Статут, 2005. С. 273.

иными словами, характер и существо договора, по которому планируется провести переговоры.

В целом можно отметить, что появление в Гражданском Кодексе Республики Узбекистан нового института преддоговорных отношений будет способствовать лишь дальнейшей предсказуемости и надежности самих договорных отношений, что, в свою очередь, должно вызвать экономический рост, а следовательно, заимствование данной модели с последующей имплементацией к узбекскому праву может стать основой для модернизации национального гражданского права.

Библиография:

1. Гражданский кодекс Республики Узбекистан от 01.03.1997 г. <https://lex.uz/docs/11118>.
2. Фоварк-Коссон Б. Переговоры о заключении и пересмотре договора: французская перспектива // Вестник ВАС. 2013. № 2.
3. Малеина М.Н. Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // Журнал российского права. 2016. № 10.
4. Кучер А.Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. М.: Статут, 2005. С. 266.
5. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024, с изм. от 31.10.2024).