Дата поступления рукописи в редакцию: 14.07.2026 г.
Дата принятия рукописи в печать: 01.09.2026 г.
DOI: 10.24412/2224-9133-2026-8-95-103

БАДАМШИН Динар Наилевич,
аспирант
кафедры гражданского права Автономная некоммерческая научно-исследовательская организация «Международный институт информатизации и государственного управления им. П.А. Столыпина» Москва, Россия,
e-mail: badamshindinar@yandex.ru

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕДОБРОСОВЕСТНОЕ ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ В ГОСУДАРСТВАХ ЕАЭС: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

Аннотация. *В статье исследуется гражданско-правовая ответственность за недобросовестное поведение при ведении переговоров в государствах Евразийского экономического союза. Актуальность работы обусловлена тем, что расширение трансграничных предпринимательских связей сопровождается ростом расходов, которые стороны несут до заключения договора, тогда как национальные правопорядки по-разному определяют основания и пределы их возмещения. Цель исследования состоит в выявлении общего и особенного в законодательстве России, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Армении и в обосновании минимального стандарта регулирования преддоговорных отношений в ЕАЭС. Использованы сравнительно-правовой, формально-юридический и системный методы, а также анализ судебных разъяснений, законопроектных материалов и Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА. Установлено, что в Союзе сложились две модели: специальное регулирование culpa in contrahendo в России и Беларуси и фрагментарная защита переговорного доверия посредством общих норм и правил об обязательном заключении договора в Казахстане, Кыргызстане и Армении. Обосновывается, что правовой оценке подлежит не сам отказ от сделки, а предшествовавшее ему поведение, сформировавшее разумное доверие контрагента. Предлагается ограничивать возмещение негативным договорным интересом, включая доказанные расходы и реальную утрату альтернативной сделки, а при неправомерном использовании конфиденциальной информации учитывать выгоду нарушителя. Научная новизна состоит в формулировании критериев допустимого прекращения переговоров и набора правил, пригодных для согласованного внедрения в национальные законодательства. Практическое значение выводов связано с подготовкой писем о намерениях, соглашений о конфиденциальности и условий о применимом праве.*

Ключевые слова: *недобросовестное ведение переговоров, преддоговорная ответственность, culpa in contrahendo, свобода договора, разумное доверие, переговорные убытки, негативный договорный интерес, конфиденциальная информация, трансграничные сделки, применимое право, предпринимательская деятельность, государства ЕАЭС.*

BADAMSHIN Dinar Nailevich,
Postgraduate Student, Department of Civil Law Stolypin International Institute of Informatization and Public Administration Moscow, Russian Federation

CIVIL LIABILITY FOR BAD-FAITH NEGOTIATIONS IN THE EAEU MEMBER STATES: A COMPARATIVE LEGAL ANALYSIS

Annotation. *The article examines civil liability for bad-faith negotiations in the member states of the Eurasian Economic Union. Its relevance follows from growing cross-border business relations and expenditure*

incurred before a contract is signed, while national systems define the grounds and limits of recovery differently. The study aims to identify common and distinctive features of the laws of Russia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan and Armenia and to substantiate a minimum standard for regulating pre-contractual relations within the EAEU. The research employs comparative legal, formal legal and systemic methods and analyses judicial guidance, draft legislation and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. It identifies two regulatory models: express culpa in contrahendo rules in Russia and Belarus, and fragmented protection of reliance through general civil-law provisions and mandatory-contracting rules in Kazakhstan, Kyrgyzstan and Armenia. The article argues that legal assessment should focus not on the refusal to contract as such but on the preceding conduct that created the counterparty's reasonable reliance. Recovery should be limited to the negative contractual interest, including documented expenditure and the loss of a realistic alternative transaction. When confidential information is misused, the benefit obtained by the party acting in bad faith may also be taken into account. The scientific novelty lies in the proposed criteria for distinguishing a legitimate withdrawal from negotiations from a civil wrong and in a set of rules suitable for coordinated implementation in national legislation. The findings are practically relevant to letters of intent, confidentiality agreements, allocation of negotiation expenses and choice-of-law clauses.

Key words: *bad-faith negotiations, pre-contractual liability, culpa in contrahendo, freedom of contract, reasonable reliance, reliance loss, negative contractual interest, confidential information, cross-border transactions, applicable law, business activity, EAEU member states.*

Преддоговорная ответственность рассматривается в российской цивилистике с точки зрения ее правовой природы, состава возмещаемых убытков и соотношения с деликтными и договорными обязательствами [12; 13; 15; 16]. Однако сопоставление всех пяти правопорядков ЕАЭС остается фрагментарным, особенно в части добровольных переговоров, которые прекращаются до возникновения обязанности заключить договор. Цель настоящего исследования — определить, какой объем защиты переговорного доверия уже обеспечивается национальным правом и какие элементы могут образовать минимальный союзный стандарт. Для ее достижения сопоставляются нормативные основания ответственности, условия возмещения расходов и утраченной альтернативы, правила о конфиденциальности и коллизионные решения. Научная новизна заключается в оценке этих элементов через единый критерий разумного доверия, созданного поведением контрагента. Теоретическая значимость такого подхода состоит в уточнении границы между свободой договора и гражданским правонарушением, практическая — в возможности заранее распределить преддоговорные риски в документах сторон.

К моменту, когда на проекте договора появляется подпись, стороны нередко уже успевают потратить значительные суммы. Проверен объект, привлечены консультанты, рассчитана финансовая модель, часть документов передана контрагенту. Иногда компания ради обсуждаемой сделки освобождает производственные мощности или откладывает другой проект. Все это еще не исполнение договора: самого договора может не быть. Но и считать такую стадию юридически безразличной было бы неверно.

От переговоров можно отказаться. Иначе свобода договора потеряла бы смысл, поскольку участник рынка оказался бы связан уже одним фактом серьезного обсуждения сделки. Проблема возникает в другом случае — когда внешне деловой процесс служит прикрытием. Так бывает, если доступ к документам запрашивается ради чужих расчетов, переговоры намеренно затягиваются для давления на конкурента либо готовность заключить договор изображается уже после принятого решения об отказе. В подобных случаях ссылка на предпринимательский риск и свободу договора утрачивает защитное значение, а действия стороны могут быть квалифицированы как недобросовестные на основании статей 1 и 10 ГК РФ и повлечь применение мер гражданско-правовой ответственности, включая возмещение убытков контрагенту.

Доктрина culpa in contrahendo, то есть ответственность за недобросовестное поведение на стадии переговоров, предлагает для подобных случаев иной угол зрения: оценивать не сам факт отказа, а то, как сторона вела себя до него. Без такого подхода более сильный участник мог бы использовать переговоры как инструмент давления, а требование добросовестности осталось бы формальностью. Правило о том, что сторона не обязана заключать договор, при этом сохраняется.

Разграничение между добросовестным предпринимательским просчетом и гражданским правонарушением определяется не самим фактом отказа от сделки, а характером поведения стороны, предшествовавшим такому отказу. Критерий выглядит очевидным, однако именно его применение на практике порождает наибольшие трудности. Любое деловое решение можно объ-

яснить внешне нейтральными причинами: ухудшением рыночной ситуации, отрицательным решением совета директоров, ужесточением банком условий кредитования, появлением более привлекательного партнера. Поэтому суду приходится анализировать не только приведенные стороной объяснения, но и всю совокупность ее действий в хронологической последовательности: когда возникла причина отказа, была ли она сообщена контрагенту и зачем после этого продолжались встречи, обмен проектами и запросы новых материалов.

Для коммерческого партнерства внутри ЕАЭС этот вопрос имеет непосредственное значение. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года закрепляет свободу движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы [1]. Международной коммерческой сделке обычно предшествуют сбор информации, согласование существенных условий, распределение рисков и ответственности, а также иные преддоговорные процедуры. Между тем национальное право государств — членов Союза по-разному определяет последствия внезапного выхода из переговоров и ответственность за такое поведение. Это снижает уверенность контрагентов друг в друге, а различный уровень защиты доверия порождает издержки, которые для сторон одной сделки могут оказаться асимметричными.

Исследование выполнено последовательно в трех плоскостях. Сначала формально-юридическим методом установлено содержание специальных и общих норм гражданских кодексов России, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Армении, относящихся к переговорам, обязательному заключению договора, злоупотреблению правом, убыткам и причинению вреда. Затем сравнительно-правовой метод использован для сопоставления оснований ответственности, распределения бремени доказывания и пределов возмещения при сходных фактических обстоятельствах. На заключительном этапе национальные решения соотнесены с Принципами УНИДРУА и коллизионным регулированием преддоговорных обязательств. Системный метод позволил рассматривать отдельные нормы не изолированно, а в связи со свободой договора, добросовестностью и полным возмещением убытков. Рабочая гипотеза состояла в том, что сближение режимов возможно без унификации гражданских кодексов, если предметом защиты признается разумное доверие, а ответственность связывается с конкретным недобросовестным поведением и причиненными им потерями.

Российский кодекс называет два поведения, недобросовестность которых предполагается [2]. Первое — предоставление неполной или недостоверной информации, включая умолчание об обстоятельствах, которые по характеру будущего договора должны быть раскрыты. Второе — внезапное и неоправданное прекращение переговоров в ситуации, когда другая сторона не могла разумно этого ожидать. Список не закрыт. Прямой запрет вступать в переговоры или продолжать их при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения позволяет охватить симуляцию интереса, стратегическое затягивание и получение доступа к сведениям под ложным предлогом.

Презумпция здесь не освобождает истца от описания фактов. Заявление о том, что ответчик «вел себя нечестно», ничего не доказывает. Нужно показать, какая информация была запрошена и получена, насколько далеко продвинулось согласование, какие сигналы давал контрагент, знал ли он о расходах другой стороны, оставались ли открытыми принципиальные вопросы. После установления обстоятельств, прямо названных законом, именно ответчику приходится объяснять добросовестность своего поведения. Этот смысл распределения бремени доказывания раскрыт Верховным Судом России [3].

Из позиции Верховного Суда следует практическое ограничение: истцу не возмещают стоимость всякой работы, выполненной в период переговоров. Требование направлено на возвращение в положение, которое существовало бы без недобросовестного поведения [3]. Поэтому обычная зарплата штатного юриста или постоянная аренда офиса не превращаются в ущерб только из-за сорвавшейся сделки. Иной вопрос, если компания специально наняла эксперта, оплатила выездную проверку либо понесла дополнительные расходы после того, как контрагент уже решил выйти из проекта, но продолжал поддерживать противоположное впечатление. В таком споре приходится устанавливать не только сумму, но и момент, когда расход утратил обычный деловой характер и оказался вызван нарушением.

Еще строже должна проверяться ссылка на несостоявшийся договор с третьим лицом. Допустим, предприниматель утверждает, что ради ответчика отклонил предложение другого покупателя. Для вывода об убытках недостаточно показать, что такой покупатель вообще существовал. Нужны сведения о достигнутой стадии обсуждения, цене, сроке ответа и причинах, по которым предложение было оставлено без продолжения. Даже при наличии переписки альтернативная сделка не считается гарантированной. Суд оценивает вероятность ее заключения и связь отказа с тем доверием, которое создал ответчик.

Российское международное частное право снимает часть неопределенности специальной статьей 1222.1 ГК РФ [4]. К обязательству из недобросовестных переговоров применяется право, подлежащее применению к договору, а

если договор не заключен — право, которое применялось бы к нему. Лишь когда определить его невозможно, используются коллизионные правила о причинении вреда и последующем выборе права. Связь с предполагаемым договором выглядит естественно: стороны обсуждают конкретную сделку, и ее правовой центр обычно лучше места случайного получения электронного сообщения.

Беларусь недавно приблизилась к российской конструкции. Статья 404[1] ГК Республики Беларусь закрепила свободу переговоров, обязанность добросовестного поведения, презумпции при недостоверном информировании и внезапном неоправданном прекращении, возмещение расходов и утраченной возможности заключить договор с третьим лицом, конфиденциальность и соглашение о порядке переговоров [5]. Новелла внесена Законом от 13 ноября 2023 г. № 312-З и применяется с 19 ноября 2024 г.; официальный комментарий прямо называет ее новым институтом преддоговорной ответственности [6].

Почти дословное совпадение белорусской и российской статей пока не дает оснований говорить об одинаковой судебной практике. Российские суды применяют статью 434.1 ГК РФ с 2015 года и располагают разъяснениями Верховного Суда. Белорусская норма действует с ноября 2024 года. Поэтому содержание слов «внезапное» и «неоправданное» прекращение еще будет уточняться на материале конкретных дел. Вероятно, решающее значение получат не заявления сторон о намерениях, а более приземленные факты: степень согласования проекта, просьбы понести расходы, сообщение о корпоративном одобрении, сроки и действительная причина отказа. Нормы уже сближены; правоприменительный результат — еще нет.

Белорусская новелла одновременно опровергает опасение, будто специальная преддоговорная ответственность неизбежно ограничивает деловую инициативу. Кодекс сохранил право прекратить обсуждение и не возложил на стороны обязанность достичь результата. Ответственность возникает не вследствие перемены хозяйственного решения, а вследствие того, как участник распорядился доверием контрагента. Это различие принципиально: разумный предприниматель должен иметь возможность отказаться от сделки, но не должен перекладывать на другого расходы, сознательно вызванные ложным представлением о ее перспективах.

В Казахстане отсутствует общая норма, аналогичная статье 434.1 Гражданского кодекса Российской Федерации или статье 404[1] Гражданского кодекса Республики Беларусь, которые устанавливают ответственность за недобросовестное поведение на стадии переговоров независимо от того, был ли в итоге заключен договор [7]. Вместо этого казахстанское законодательство предусматривает иные механизмы. Так, статья 399 ГК РК регулирует последствия уклонения от заключения договора, но лишь тогда, когда обязанность заключить его прямо установлена законом или кодексом. В таком случае допускаются понуждение к заключению договора и взыскание причиненных убытков. При обычном обсуждении коммерческой сделки подобной обязанности нет, поэтому распространить статью 399 на любой внезапный отказ означало бы изменить предмет ее регулирования.

Отсутствие специальной нормы отчасти компенсируется общими положениями гражданского законодательства — принципом добросовестности, запретом злоупотребления правом, правилами о возмещении убытков и деликтной ответственности. Но такой подход оставляет вопросы, на которые доктрина и практика пока не дают устойчивого ответа. Каким именно субъективным правом злоупотребляет сторона, если при обычном обмене проектами будущего договора она ведет себя недобросовестно? С какого момента между участниками возникает охраняемая правом относительная связь? Можно ли возместить потери, выраженные в утрате возможности заключить альтернативную сделку с третьим лицом? Отсылка к общему принципу добросовестности сама по себе не заменяет состава гражданско-правовой ответственности, в котором необходимо установить противоправность, вину, убытки и причинную связь.

Примечательно, что необходимость прямого регулирования ответственности за вред, причиненный недобросовестным поведением на стадии переговоров, в Казахстане уже обсуждалась. Соответствующая статья 921-1 была включена в проект изменений и дополнений в Гражданский кодекс, что подтверждает признание проблемы на законодательном уровне [8]. Однако проект не приобрел силу действующей нормы, поэтому ссылаться на него как на состоявшееся решение нельзя. Пока практический выход для сторон состоит прежде всего в договорной фиксации конфиденциальности, эксклюзивности, расходов и порядка прекращения переговоров.

Кыргызское право находится в сходном положении. Статья 406 ГК Кыргызской Республики предусматривает убытки при необоснованном уклонении стороны, для которой заключение договора обязательно, а статья 407 регулирует передачу преддоговорных разногласий в суд [9]. Общие положения запрещают осуществление гражданских прав исключительно с намерением причинить вред и злоупотребление правом в иной форме. Но универсального режима ответственности за недостоверную информацию, переговоры

без намерения и неожиданное прекращение добровольного обсуждения кодекс не формулирует.

Разница между специальной и общей нормой особенно заметна в вопросе о доверии. При обязательном заключении договора источник ожидания очевиден — закон или ранее принятое обязательство. В свободных переговорах ожидание рождается постепенно из поведения контрагента. Он утверждает бюджет, просит начать адаптацию производства, согласовывает последнюю версию текста, назначает дату подписания. Общая норма должна объяснить, когда такая последовательность становится юридически значимой. Статьи об обязательном договоре на этот вопрос не отвечают.

Гражданский кодекс Армении также не содержит отдельной общей статьи о недобросовестном ведении переговоров [10]. Его статья 461 позволяет понудить к заключению договора сторону, для которой он обязателен, и взыскать убытки при необоснованном уклонении; статья 462 касается преддоговорных разногласий. За пределами этих ситуаций возможны ссылки на запрет злоупотребления правом, общую норму о полном возмещении вреда и правила о возмещении убытков. Такая опора юридически возможна, но результат во многом зависит от квалификации поведения судом.

Есть и дополнительная сложность. Армянский кодекс запрещает по аналогии применять нормы, ограничивающие гражданские права и устанавливающие ответственность [10]. Поэтому простое заимствование по аналогии подробного режима обязательного договора или специальной нормы об отдельном виде сделки спорно. Истцу нужно вывести требование непосредственно из общего состава причинения вреда и доказать противоправность, вред, причинную связь и вину либо сослаться на нарушенное соглашение сторон. Это делает исход менее предсказуемым, чем при прямом закреплении переговорной обязанности.

Сопоставление пяти правопорядков обнаруживает две модели. Россия и Беларусь признают переговоры самостоятельной стадией, на которой закон прямо создает обязанности и называет возмещаемый интерес. Казахстан, Кыргызстан и Армения защищают отдельные преддоговорные ситуации и оставляют добровольные переговоры общим положениям либо соглашению сторон. Нельзя сказать, что во второй группе защита отсутствует. Точнее другое: ее основание и пределы приходится каждый раз собирать из нескольких норм, а значит, участник хуже предсказывает результат до обращения в суд.

Международные Принципы УНИДРУА дают компактный общий знаменатель. Статья 2.1.15 исходит из свободы переговоров и отсутствия ответственности за недостижение соглашения, но возлагает убытки на того, кто вел или прекратил переговоры недобросовестно. Частный пример — вступление в обсуждение либо его продолжение без намерения договориться. Статья 2.1.16 отдельно охраняет конфиденциальную информацию и допускает учитывать выгоду нарушителя при выборе средства защиты [11]. Сопоставление национальных правил государств ЕАЭС с этим подходом показывает, позволяют ли законодательные формулировки полноценно защищаться от контрагента, который извлек выгоду из собственного недобросовестного поведения.

Самым опасным было бы составить закрытый перечень нарушений. Предпринимательские практики меняются быстрее кодекса. Сегодня недобросовестность может выражаться в доступе к комнате данных без реального интереса, завтра — в использовании автоматически собранной аналитики или в затягивании цифрового аукциона ради информации о цене. Закон должен назвать основные презумпции, но оставить суду возможность оценить иное поведение. Одновременно открытость перечня нельзя превращать в свободное усмотрение: нужны проверяемые критерии.

Первый критерий — сформированное самой стороной разумное доверие. Чем ближе переговоры к согласованию существенных условий и чем определеннее сообщения о готовности подписать договор, тем серьезнее основания контрагента полагаться на них. Второй — известность расходов. Если будущий заказчик просит изготовить образец, привлечь оценщика или отказаться от другого проекта, он понимает последствия просьбы. Третий — причина и способ выхода. Объективное изменение обстоятельств может оправдать прекращение, но молчание до последнего дня и вымышленная причина говорят уже о характере поведения.

Не всякая недостоверность информации образует ответственность. Переговоры допускают оптимистичные оценки, предварительные расчеты и изменение позиции. Юридически значимо то, могла ли сообщенная информация повлиять на решение о продолжении переговоров или расходах, знала ли сторона о ее ложности, обязана ли была уточнить неопределенность. Для профессионального участника выше стандарт проверки собственных утверждений, но и контрагент не освобождается от обычной осмотрительности. Добросовестность не должна поощрять намеренное закрывание глаз на очевидный риск.

Расчет убытков удобно вести по контрфактическому вопросу: какие расходы и потери не возникли бы, если бы нарушитель действовал честно? Если переговоры изначально были фиктивными, точкой сравнения становится отсутствие переговоров. Если недобросовестность по-

явилась позднее, например решение отказаться было скрыто на три недели, возмещаются прежде всего расходы этого периода и вызванные задержкой потери. Такой подход точнее механического взыскания всего, что было потрачено с первого письма. Он связывает размер ответственности с конкретным нарушением.

Коммерческая тайна требует особого расчета. Потерпевший может не доказать прямое уменьшение имущества, хотя нарушитель сэкономил на собственной разработке или получил преимущество на торгах. Ориентируясь на выгоду нарушителя, Принципы УНИДРУА допускают определение компенсации с учетом того, что недобросовестный контрагент получил вследствие нарушения, например благодаря использованию конфиденциальной информации, раскрытой в ходе переговоров [11]. По своему экономическому результату такое средство защиты препятствует сохранению выгоды у нарушителя, даже когда обычный расчет реального ущерба затруднен.

Документирование переговоров полезно не только для будущего истца. Оно защищает и сторону, которая отказалась от сделки по нормальной коммерческой причине. Если существенные договоренности, просьбы понести расходы и предупреждения о сохраняющихся рисках фиксировались по мере их возникновения, позднее труднее представить обычный отказ как внезапный. Полнота здесь означает не накопление всей переписки без разбора, а системную фиксацию изменения позиций, осведомленности о затратах и условий, при которых обсуждение могло быть прекращено. Чем последовательнее зафиксирована хронология переговоров, тем меньше простора для субъективных интерпретаций в суде и тем выше вероятность защитить свои интересы ссылкой на конкретные документы, подтверждающие обоснованность ожиданий.

Письмо о намерениях нельзя оценивать только по заголовку. Документ с фразой «не создает обязательств» может одновременно содержать обязательные условия о конфиденциальности, эксклюзивности, расходах и применимом праве. Обратная ситуация тоже возможна: торжественно названное «соглашение» лишь фиксирует текущие позиции. Суду следует читать содержание, а не ярлык, и отделять отсутствие обязанности заключить основной договор от уже возникших обязанностей корректно вести переговорный процесс.

В трансграничной ситуации к спору добавляется вопрос о применимом праве. Российская статья 1222.1 отсылает к праву, которое регулирует или регулировало бы предполагаемый договор [4]. В других сравниваемых системах специальной привязки может не быть. Тогда спор начинается с квалификации: считать ли требование договорным, деликтным либо самостоятельным преддоговорным. Это не терминологическая игра. Результат квалификации способен изменить и применимое право, и срок исковой давности, и объем возмещения. Научная литература справедливо рассматривает это как отдельную проблему culpa in contrahendo — ответственности за вину при заключении договора, которая возникает на стадии переговоров и не зависит от того, будет ли договор в итоге заключен [14]. Согласованный выбор права в письме о намерениях или соглашении о переговорах не устраняет всех разногласий, но заметно уменьшает их число.

Полная унификация законодательства в рамках ЕАЭС вряд ли достижима, однако минимальный стандарт регулирования преддоговорных отношений государства-участники могут включить в национальные правовые системы с учетом структуры собственных кодексов. В таком стандарте следует закрепить свободу вступления в переговоры и их прекращения; запрет недобросовестного поведения на этой стадии; опровержимые презумпции недобросовестности при предоставлении заведомо ложной информации и внезапном неоправданном выходе из переговоров; возмещение негативного интереса, включая документально подтвержденную утрату возможности заключить альтернативную сделку; защиту конфиденциальной информации, полученной в ходе переговоров. Для трансграничных отношений к этому целесообразно добавить привязку к праву предполагаемого договора.

Практической формой такого сближения могут стать модельные рекомендации. Национальные кодексы по-разному объясняют убытки, вину и злоупотребление правом, поэтому дословно одинаковая статья все равно работала бы в разном нормативном окружении. Существеннее согласовать правовой результат: предприниматель должен заранее понимать, что честный отказ допустим, ложное поддержание чужого ожидания — нет, а размер требования зависит от расходов и иных потерь, вызванных конкретным нарушением.

Казахстан проявил готовность к введению прямой нормы [8], а наличие в законодательстве Казахстана, Кыргызстана и Армении правил об обязательном заключении договора свидетельствует о том, что институт преддоговорных убытков не является чуждым для их правопорядков. Российская и белорусская нормы могут служить отправной точкой, но не готовым шаблоном: судебной практике еще предстоит уточнить момент возникновения оправданного ожидания, порядок оценки утраченной альтернативы и вреда от использования закрытых данных. Поэтому целью гармонизации выступает не введение принципиально нового вида ответственности, а формиро-

вание более четких контуров уже существующей гражданско-правовой защиты.

Главный риск сближения законодательства государств — участников ЕАЭС связан с чрезмерно широким толкованием принципа добросовестности. Суд не должен проявлять благосклонность к одной из сторон лишь потому, что сделка оказалась неудачной, или оценивать хозяйственную целесообразность решения, не относящуюся к предмету спора. Ответственность за поведение на стадии переговоров оправдана тогда, когда сторона контролировала формирование у контрагента ложного представления о своих намерениях, поддерживала его и извлекла из этого выгоду либо без разумных оснований переложила на другую сторону предсказуемые расходы. Такой подход сохраняет баланс между свободой договора и защитой доверительных ожиданий участников переговоров. Именно равновесие этих начал, а не безусловный приоритет одного из них, делает институт переговорного права пригодным для предпринимательского оборота.

Сравнение национальных подходов приводит к следующему выводу. В рамках ЕАЭС сложилось общее понимание того, что уклонение от обязательного заключения договора и причинение преддоговорных убытков влекут гражданско-правовые последствия. В отношении добровольных переговоров режимы, однако, различаются: Россия и Беларусь регулируют их прямо, тогда как Казахстан, Кыргызстан и Армения используют общие положения и специальные конструкции. Одинаковое поведение поэтому получает разную степень правовой определенности. Сблизить подходы можно, не превращая любой отказ в правонарушение, если в центр защиты поставить разумное доверие, а пределом возмещения признать потери, причинно связанные с недобросовестным поведением. До принятия минимального стандарта участникам трансграничных сделок целесообразно документально фиксировать переговорный процесс: оговорку о свободе незаключения договора следует сопровождать условиями о конфиденциальности, расходах, эксклюзивности, порядке уведомления и применимом праве.

Список литературы:

[1] Договор о Евразийском экономическом союзе (Астана, 29 мая 2014 г.) (с изм. и доп.). URL: https://eec.eaeunion.org/upload/medialibrary/ef8/ixygbob0o9pvcm5vjrb0sl4vj4pgoiq7/dogovor_o_eaes_2024.pdf (дата обращения: 12.08.2026).

[2] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): ст. 434.1 «Переговоры о заключении договора». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/f5e55adcc2ef06ee9e5b7f57f0f3ca3d2ea8825c/ (дата обращения: 12.08.2026).

[3] Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 25 декабря 2018 г. № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314779/ (дата обращения: 12.08.2026).

[4] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья): ст. 1222.1 «Право, подлежащее применению к обязательствам, возникающим вследствие недобросовестного ведения переговоров о заключении договора». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/966e68ad282417a41236603e6487973e71efbd41/ (дата обращения: 12.08.2026).

[5] Гражданский кодекс Республики Беларусь: ст. 404[1] «Переговоры о заключении договора». URL: https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218 (дата обращения: 12.08.2026).

[6] Новый институт преддоговорной ответственности в гражданском законодательстве Республики Беларусь // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. 2023. 20 декабря. URL: https://pravo.by/novosti/analitika/2023/december/76298/ (дата обращения: 12.08.2026).

[7] Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть), принят Верховным Советом Республики Казахстан 27 декабря 1994 г. URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/K940001000_ (дата обращения: 12.08.2026).

[8] Постановление Правительства Республики Казахстан от 29 марта 2022 г. № 171 «О проекте Закона Республики Казахстан “О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования гражданского законодательства и улучшения условий для предпринимательской деятельности”». URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200000171 (дата обращения: 12.08.2026).

[9] Гражданский кодекс Кыргызской Республики. Часть I от 8 мая 1996 г. № 15. URL: https://cbd.minjust.gov.kg/3-1/edition/52160/ru (дата обращения: 12.08.2026).

[10] Гражданский кодекс Республики Армения, принят Национальным Собранием 5 мая 1998 г. (официальный русский текст). URL: https://www.arlis.am/hy/acts/173488 (дата обращения: 12.08.2026).

[11] UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2016. Arts. 2.1.15–2.1.16. URL: https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-English-bl.pdf (accessed: 12.08.2026).

[12] Дёмкина А. В. Ответственность за недобросовестное ведение перегово-

ров по законодательству России и Франции: сравнительно-правовой анализ // Вестник Томского государственного университета. Право. 2021. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/otvetstvennost-za-nedobrosovestnoe-vedenie-peregovorov-po-zakonodatelstvu-rossii-i-frantsii-sravnitelno-pravovoy-analiz (дата обращения: 12.08.2026).

[13] Саркисян В. В. Ответственность за недобросовестное ведение переговоров: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Курск, 2022. URL: https://swsu.ru/upload/iblock/baf/hrqke3to1qo5l4cunbmpbvupl9184f22/Avtoreferat-Sarkisyan-V.V.pdf (дата обращения: 12.08.2026).

[14] Давыденко Д. Л. Применение правил culpa in contrahendo к переговорам об урегулировании гражданско-правового спора // Право.by. 2024. URL: https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/322310/1/Davydenko%20D.L.%20Primenenie%20pravil%20Culpa%20in%20Contrahendo.pdf (дата обращения: 12.08.2026).

[15] Соломин С. К. Правовая природа обязанности возмещения убытков за недобросовестное ведение переговоров // Вестник Омской юридической академии. 2023. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/pravovaya-priroda-obyazannosti-vozmescheniya-ubytkov-za-nedobrosovestnoe-vedenie-peregovorov (дата обращения: 12.08.2026).

[16] Долгополов М. Н. Убытки от недобросовестного ведения переговоров (преддоговорные убытки) // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2022. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ubytki-ot-nedobrosovesnogo-vedeniya-peregovorov-preddogovornye-ubytki (дата обращения: 12.08.2026).

References:

[1] Eurasian Economic Union Treaty (Astana, May 29, 2014) (amended and supplemented). URL: https://eec.eaeunion.org/upload/medialibrary/ef8/ixygbob0o9pvcm5vjrb0sl4vj4pgoiq7/dogovor_o_eaes_2024.pdf (дата обращения: 12.08.2026).

[2] Civil Code of the Russian Federation (part one): Art. 434.1 "Negotiations on the conclusion of a contract." URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/f5e55adcc2ef06ee9e5b7f57f0f3ca3d2ea8825c/ (access date: 12.08.2026).

[3] Resolution of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation of December 25, 2018 No. 49 "On some issues of application of the general provisions of the Civil Code of the Russian Federation on the conclusion and interpretation of the contract." URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314779/ (access date: 12.08.2026).

[4] Civil Code of the Russian Federation (part three): Art. 1222.1 "Right to be applied to obligations arising from unfair negotiation of a contract." URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/966e68ad282417a41236603e6487973e71efbd41/ (access date: 12.08.2026).

[5] Civil Code of the Republic of Belarus: Art. 404 [1] "Negotiations on the conclusion of a contract." URL: https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218 (access date: 12.08.2026).

[6] New institution of pre-contractual liability in civil legislation of the Republic of Belarus // National legal Internet portal of the Republic of Belarus. 2023. December 20. URL: https://pravo.by/novosti/analitika/2023/december/76298/ (access date: 12.08.2026).

[7] Civil Code of the Republic of Kazakhstan (General Part), adopted by the Supreme Council of the Republic of Kazakhstan on December 27, 1994 URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/K940001000_ (accessed: 12.08.2026).

[8] Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated March 29, 2022 No. 171 "On the draft Law of the Republic of Kazakhstan" On Amendments and Additions to Certain Legislative Acts of the Republic of Kazakhstan on Improving Civil Legislation and Improving Conditions for Entrepreneurial Activity. "URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200000171 (access date: 12.08.2026).

[9] Civil Code of the Kyrgyz Republic. Part I, dated 8 May 1996, No. 15. URL: https://cbd.minjust.gov.kg/3-1/edition/52160/ru (access date: 12.08.2026).

[10] Civil Code of the Republic of Armenia, adopted by the National Assembly on May 5, 1998 (official Russian text). URL: https://www.arlis.am/hy/acts/173488 (access date: 12.08.2026).

[11] UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2016. Arts. 2.1.15–2.1.16. URL: https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-English-bl.pdf (accessed: 12.08.2026).

[12] A. V. Demkina. Responsibility for unfair negotiations on the legislation of Russia and France: comparative legal analysis // Bulletin of Tomsk State University. Right. 2021. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/otvetstvennost-za-nedobrosovestnoe-vedenie-peregovorov-po-zakonodatelstvu-rossii-i-frantsii-sravnitelno-pravovoy-analiz (дата обращения: 12.08.2026).

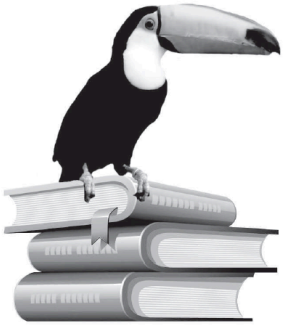
[13] V.V. Sargsyan. Responsibility for unfair negotiation: ref. dis.... cand. jurid. sciences. Kursk, 2022. URL: https://swsu.ru/upload/iblock/baf/hrqke3to1qo5l4cunbmpbvupl9184f22/Avtoreferat-Sarkisyan-V.V.pdf (дата обращения: 12.08.2026).

[14] D. L. Davydenko. Application of culpa in contrahendo rules to civil dispute settlement

negotiations // Право.by. 2024. URL: https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/322310/1/Davydenko%20D.L.%20Primenenie%20pravil%20Culpa%20in%20Contrahendo.pdf (дата обращения: 12.08.2026).

[15] Solomin S.K. The legal nature of the obligation to indemnify for unfair negotiation // Bulletin of the Omsk Law Academy. 2023. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/pravovaya-priroda-obyazannosti-vozmescheniya-ubytkov-za-nedobrosovestnoe-vedenie-peregovorov (дата обращения: 12.08.2026).

[16] Dolgopolov M.N. Losses from unfair negotiation (pre-contractual losses) // Bulletin of Economic Justice of the Russian Federation. 2022. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ubytki-ot-nedobrosovesnogo-vedeniya-peregovorov-preddogovornye-ubytki (дата обращения: 12.08.2026).


ЮРКОМПАНИ
www.law-books.ru

Юридическое издательство
«ЮРКОМПАНИ»
Издание учебников, учебных и методических пособий, монографий, научных статей.
Профессионально.
В максимально короткие сроки.
Размещаем в РИНЦ, E-Library.