

УДК 347.4

ОБМЕЖЕННЯ ДОГОВІРНОЇ СВОБОДИ НА СТАДІЇ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ LIMITATION OF CONTRACTUAL FREEDOM ON THE LEVEL OF NEGOTIATING

Схаб Т.Я.,

аспірант кафедри цивільного права
Юридичного інституту

Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

У статті досліджується питання, присвячене обмеженню договірної свободи у процесі проведення переговорів. Пропонується закріпити норми, які б, по-перше, регулювали процес ведення переговорів між учасниками договірних відносин, по-друге, передбачали б санкції за недобросовісне ведення переговорів. Тому сторона, яка веде або перериває переговори недобросовісно, повинна бути відповідальною за втрати, завдані партнеру.

Ключові слова: свобода договору, обмеження договірної свободи, переговори, недобросовісні переговори, зловживання правом.

В статье исследуется вопрос, посвященный ограничению договорной свободы в процессе проведения переговоров. Предлагается закрепить нормы, которые, во-первых, регулировали бы процесс ведения переговоров между участниками договорных отношений, во-вторых, предусматривали санкции за недобросовестное ведение переговоров. Поэтому сторона, которая ведет или прерывает переговоры недобросовестно, должна быть ответственной за потери, причиненные партнеру.

Ключевые слова: свобода договора, ограничения договорной свободы, переговоры, недобросовестные переговоры, злоупотребление правом.

The article deals with the limitation of the contractual freedom in the process of negotiating. It suggested the consolidate relus, which, at first, would regulate the process of negotiating between the participantsn of talks. The second, would predict the sanctions for unscrupulous negotiating. That's why one part of the negotiations, which interrupt the nogotiations, must be responsible of the losts.

Key words: freedom of the negotiating, limitation, negotiating, unscrupulous negotiating.

Постановка проблеми. Цивільний кодекс України прийнятий 16 січня 2003 року у статті 627 визначає, що сторони є вільними в укладенні договору, виборі контрагента та визначенні умов договору з урахуванням ЦК України, інших актів цивільного законодавства, звичаїв ділового обороту, вимог розумності та справедливості. Але це не означає безмежної повної свободи при укладенні цивільно-правового договору, яка презюмується для учасників договірних зв'язків. Адже необмежена договірна свобода може призвести до свавілля та хаосу в суспільстві. Таким чином, договірна свобода повинна мати конкретно встановлені межі як при укладенні цивільно-правового договору так і при веденні переговорів. Досліджуючи дане питання, ми виводимо на всезагальне обговорення проблему, яка стосується саме процесу ведення переговорів, адже законодавство захищає інтереси контрагентів тільки після укладення попереднього договору. До цього моменту у ЦК України не передбачено жодної норми, яка б регулювала відносини між контрагентами та сприяла захисту прав та інтересів обох сторін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Грунтовні, комплексні та всебічні дослідження договірної свободи та її обмежень проводили українські та зарубіжні вчені-цивілісти: А. В. Луць, В. О. Горев, Є. О. Мічурін, Є. І. Терніков, А. Н. Танага, К. І. Забоев, Р. О. Тельгарин та інші науковці.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування проблеми обмеження договірної свободи на стадії ведення переговорів, що сприяє контрагентам укладенню цивільно-правового договору у майбутньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Етап ведення переговорів є первинним щодо усіх інших етапів реалізації договірної свободи. Він є складним та багатоетапним.

Насамперед, у переддоговірній стадії принцип свободи договору означає, що: по-перше, кожний суб'єкт цивільних правовідносин має можливість вільно обрати контрагента для укладення договору; по-друге, такий суб'єкт вправі вільно обрати будь-який різновид правочину, який має забезпечити досягнення бажаної правової мети; по-третє, кожний правомочний суб'єкт має право вільно обрати об'єкт договірного зобов'язання; по-четверте, кандидати в контрагенти майбутнього договору можуть вільно, до моменту його укладення, відмовитися від своєї пропозиції укласти договір; по-п'яте, до моменту укладення договору сторони можуть вільно визначати умови майбутнього договору та свої права та обов'язки [1, с. 143]. Звідси випливає, що сторони вільні не тільки вирішувати коли і з ким вступати в переговори з наміром укласти договір, але також вони вільні вирішувати, чи варто їм продовжувати переговори, а також яким чином і як довго їх вести для того, щоб досягти угоди, а також на власний розсуд узгоджувати правила вступу у договірні зв'язки, визначати місце та час вступу. Зазначені правила можуть встановлюватися сторонами як в усній, так і в письмовій формах, що виражається укладенням попереднього договору. Утім, зазначені домовленості можуть стосуватися не тільки порядку ведення переговорів (строків, впродовж яких має бути розпочато (закінчено) переговори, конфіденційності інформації, отриманої під час переговорів тощо), а й закріплювати проміжний результат, який досягнуто під час переговорів, сторонам яких не вдалося досягти кінцевої домовленості щодо всіх суттєвих умов. Так, до переддоговірних домовленостей законодавство низки країн відносить домовленості з навмисно відкритими умовами (узгодження яких сторонами передбачено у майбутньому), що не є перешкодою їх визнання погодженими (такими, що відбулися). У разі ж недосягнення згоди за відкритими

умовами останні можуть визначатися у судовому порядку [2, с. 258].

На сьогодні залишається відкритим питання, чому у цивільному законодавстві, а зокрема у ЦК України, не передбачено положення щодо самої процедури проведення переговорів при укладенні договору. Ми погоджуємося із думкою В. О. Горєва, який вважає, що необхідно ввести у законодавство цивільно-правову норму, яка б передбачала адекватні правові обмеження свободи переговорів при укладенні договору та відповідальність за їх порушення, а відтак – запобігала б недобросовісним переговорам при укладенні договору, а також забезпечувала б повноцінний правовий захист законних інтересів суб'єктам цивільних правовідносин від несприятливих наслідків таких переговорів [3, с. 280]. На противагу такої думці Є. О. Лисюкова зазначає, що при попередньому веденні переговорів право не втручається в цей процес, так як саме тут не здійснюється ніяких юридично значимих дій [4, с. 294]. Як відмічав Ж. Карбоньє, «переддоговірний період при укладенні договору знаходиться поза правом» [5, с. 67]. Слід поставити під сумнів таку позицію науковців. Не дивлячись на те, що у цивільному законодавстві хоча і не передбачено норми, які б регулювали межі свободи при веденні переговорів з укладення договору, все ж такі переговори між сторонами ведуться і тому бажано було б регламентувати дії осіб певними застереженнями.

Стаття 2.15 принципів міжнародних комерційних договорів закріплює норму яка говорить, що сторона вільна проводити переговори і не несе відповідальності за недосягнення згоди [6, с. 57-58]. Із цього випливає, що договірна свобода не обмежена ніякими рамками, тобто має абсолютний характер, а це в свою чергу, сприяє зловживанню правом. Тому ми не погоджуємося із даною статтею і доводимо це тим, що особи, бажаючи укласти договір не завжди діють правомірно щодо свого контрагента. На практиці, часто спостерігається, як сторона веде себе недобросовісно при веденні переговорів. Як наслідок, укладаються договори в результаті помилки, обману, насильства. Учасники безпідставно відмовляються вести переговори, одночасно ведуть переговори щодо укладення одного і того ж договору з кількома потенційними контрагентами, укладають договори під впливом тяжкої обставини та вчиняють правочини внаслідок зловмисної домовленості представника однієї сторони з другою стороною. Якщо не встановлювати певні обмеження договірної свободи на стадії його укладення, то всі ці фактори важко буде унеможливити під час укладення того чи іншого договору.

В процесі попереднього ведення переговорів обов'язково слід враховувати інтереси кожної із сторін, адже як часто ми спостерігаємо, саме недобросовісне ведення переговорів не призводить до укладення договору, що у свою чергу, тягне негативні наслідки для другого з учасників переддоговірних відносин. Отож, сторона, яка недобросовісно веде або перериває переговори є відповідальною за втрати, завдані партнеру. Цікавим буде визначити природу втрат, яку обов'язково повинен виплатити порушник. Її слід визначити як компенсаційну. В коментарі до статті 2.15 Принципів УНІДРУА роз'яснюється, що виплата компенсації допускається за втрату можливості укласти договір з третьою особою, але не може бути відшкодована вигода, яку сторона мала б, якщо заключила б попередній договір. Наприклад, А. дізнавшись про наміри В. продати свій ресторан не маючи взагалі наміру купити його, вступає тим не менше в тривалі переговори з В. виключно з ціллю перешкодити продати ресторан. Після того, як С. купив інший ресторан, А. перериває переговори. В. продає ресторан по більш нижчій ціні, ніж пропонував С. А. зобов'язаний відшкодувати різницю в ціні [6, с. 58]. Отож, сторона, яка веде або перериває переговори недобросовісно повинна компенсувати втрати, які зазнав інший з учасників переддоговірних відносин. Також у ви-

падку, якщо особа перериває переговори після укладення попереднього договору, контрагент вправі вимагати відшкодування завданих збитків. При укладенні договору потрібно передбачати, що один із партнерів може вести себе недобросовісно. В такому випадку, при укладенні попереднього договору, сторони вправі узгодити пункти договору, де б передбачалася відповідальність, а саме відшкодування збитків за недобросовісні дії учасника договірних відносин.

Існують також випадки, коли недобросовісна поведінка особи в процесі переговорів не призводить до укладення договору, а саме:

1. Коли недобросовісна поведінка особи в процесі переговорів була спрямована на те, щоб укласти договір, але з тих чи інших причин їй не вдалося зробити цього.

2. коли особа вступає та веде переговори без наміру укласти договір або вступає в переговори з наміром укласти його, а потім втрачає зацікавленість в укладенні договору, і не повідомляючи про це інших учасників переговорів, з тих чи інших причин продовжує переговори без реального наміру укласти договір. Такий підхід нерідко використовується з метою введення конкурентів в оману щодо істинного наміру ведення переговорів, особливо коли йдеться про великі інвестиційні проекти [7, с. 69].

Отож, досить поширеним випадком недобросовісної поведінки під час ведення переговорів з метою подальшого укладення договору є обман, тобто повідомлення неправдивої інформації або ж навпаки неповідомлення своєму контрагенту важливої інформації, яка має суттєве значення для прийняття кінцевого рішення щодо укладення договору. Досить поширеним є випадки, коли під час переговорів одна із сторін висуває ряд умов, які на думку контрагента є сумнівними і навряд чи будуть виконані після укладення договору. В такому випадку, потрібно ввести у цивільне законодавство норму, яка б передбачала відповідальність учасника переддоговірних відносин та передбачала б матеріальну компенсацію чи штрафні санкції у разі неукладення договору. У нашому законодавстві відсутня норма про відшкодування збитків при введенні контрагента в оману. Так, особа, прагнучи схилити потенційного контрагента до укладення договору, вводить його в оману при веденні переговорів, партнер дізнавшись про введення його в оману може припинити переговори, але збитки понесені ним контрагент-порушник відшкодувати не буде. Якщо в результаті обману договір був укладений, то на підставі ст. 230 ЦК України потерпіла сторона може звернутися до суду з вимогою визнання такої угоди недійсною та вимагати відшкодування завданих збитків у подвійному розмірі, а також моральну шкоду, що завдані у зв'язку із вчиненням даного порушення.

Досить поширеним є явище, коли один із контрагентів припускається помилки при укладенні договору щодо обставин, які мають істотне значення. У ст. 229 ЦК України передбачено, що істотне значення має помилка щодо природи правочину, прав та обов'язків сторін, таких властивостей і якостей речі, які значно знижують її цінність або можливість використання за цільовим призначенням. В такому разі, договір укладений під впливом помилки може бути визнаний судом недійсним. Також ЦК України передбачає визнання судом договору недійсним, якщо останній укладений особою проти її справжньої волі внаслідок застосування до неї фізичного чи психічного тиску з іншої сторони.

Поширеним явищем є безпідставна відмова щодо укладення договору як із сторони постачальника, так із сторони його потенційного контрагента. Якщо в ході переговорів сторони дійшли згоди щодо усіх договірних умов і один із партнерів розраховує на укладення договору у майбутньому, на завершальній стадії ведення переговорів інтереси зацікавленої сторони досить часто порушуються іншим контрагентом. Останній безпідставно, незрозуміло

та без будь-яких пояснень відмовляється від укладення договору. Як в першому, так і в другому випадках, дії сторін не розглядаються як правопорушення і їх поведінка не тягне цивільно-правової відповідальності.

Недобросовісна поведінка на даній стадії проявляється у процесі ведення переговорів щодо укладення одного і того ж договору одночасно з кількома потенційними контрагентами. Ми погоджуємося із твердженням О. М. Кучер, що паралельні переговори на початковій стадії є допустимими, але на певному етапі, коли у іншого учасника переговорів виникає враження, що договір буде укладено саме з ним, ведення паралельних переговорів стає недобросовісною поведінкою. На цьому етапі особа вже повинна зробити вибір потенційного контрагента та сконцентрувати зусилля на розробці умов договору з ним або ж попередити усіх потенційних контрагентів, щоб вони знали, що переговори одночасно ведуться з декількома учасниками цивільних відносин (безумовно, отримання такого повідомлення вплине на поведінку потенційних контрагентів, оскільки вони будуть знати, що понесені ними в процесі витрати можуть виявитися марними) [8, с. 247].

Ще з одним прикладом недобросовісної поведінки ми стикаємося при укладенні договору під впливом тяжкої обставини для однієї із сторін. Законодавством передбачені норми, які захищають інтереси слабшої сторони, зокрема тієї, яка змушена була продати свою річ через важкі обставини, та припускають оспорування договору за такою підставою. А саме, ЦК України передбачає, що правочин, який вчинено особою під впливом тяжкої для неї обставини і на вкрай невідгідних умовах, може бути визнаний судом недійсним незалежно від того, хто був ініціатором такого правочину. Але, на нашу думку, оспорування договору є дещо явищем незрозумілим, адже слабша сторона вступаючи у договірні відносини свідомо приймає умови, визначені його майбутнім партнером і не дивлячись на те, що контрагент буде перебувати у значному вииграші, важка обставина не є тією причиною, щоб оспорювати договір.

Ст. 232 ЦК України визначає правові наслідки правочину, який вчинено у результаті зловмисної домовленості представника однієї сторони з другою стороною. **Отож, правочин, який вчинено внаслідок зловмисної домовленості представника однієї сторони з другою стороною, визнається судом недійсним.** Але перш ніж говорити про визнання договору недійсним, потрібно визначити, в чому полягає суть такої зловмисної домовленості. Напевне, йдеться про дії, у результаті яких порушуються права та охоронювані законом інтереси сторони, яка зазнає збитків від таких переговорів. Прикладом може бути завищення ціни оплатного правочину з метою виплати частини зайво сплаченої суми представнику, придбання речі гіршої якості тощо. Таким чином, зловмисна домовленість представника однієї сторони правочину з другою стороною полягає у вчиненні діяч, наслідком яких є погіршення становища для тієї сторони, яку представляють, якщо об'єктивно була можливість уникнути цих негативних наслідків в разі вчинення правочину самою стороною. **Отож, об'єднавшись у спільних інтересах сторони укладають договір з конкретно визначеною зловмисною метою. Я. М. Романюк** доводив, що не можна визнавати недійсними правочини, вчинені у результаті зловмисної домовленості представника однієї сторони з другою стороною без з'ясування ставлення до цього особи, інтереси якої були представлені [9, с. 40]. Ми не погоджуємося з думкою науковця, адже зловмисна домовленість сторін призводить до порушення прав довіреного і в наслідок цього в суспільстві починає панувати «не здорова» ситуація.

У даному випадку слушною є думка О. С. Комарова, який вважає, що сторона, яка добросовісно веде переговори, ще до початку виникнення договірних відносин заслуговує на правовий захист своїх інтересів [10, с. 280].

Тому із вищезазначеного слід зробити висновок, що на завершальній стадії ведення переговорів, останні повинні проводитися із дотриманням правового обов'язку укласти договір у майбутньому і вважаємо за потрібне ввести у Цивільний кодекс норму, яка б передбачала відповідальність за відмову від укладення договору на завершальній стадії переговорів, а саме це була б компенсація у грошовому еквіваленті за отримані збитки через неукладення договору та відшкодування моральної шкоди. Ми повністю підтримуємо позицію В. О. Горєва, який вважає, що Цивільний Кодекс України, а саме Главу 53 ЦК України потрібно доповнити положенням про встановлення загального правового обов'язку добросовісної поведінки в ході переговорів при укладенні договору та відповідальності за його невиконання:

Недобросовісні переговори при укладенні договору

1. Сторони є вільними у проведенні переговорів при укладенні договору і не несуть відповідальності за недосягнення домовленості.

2. Сторони зобов'язані вести переговори добросовісно.

3. Сторона переговорів, яка веде або перериває переговори недобросовісно, є відповідальною за втрати, завдані іншій стороні [7, с. 286].

Редакція статті викладена лаконічно, але залишається незрозумілим чому автор, у її назві акцентує увагу саме на недобросовісних переговорах. Адже вчений дає пояснення, що він розуміє під даним терміном. Це є, зокрема, вступ сторони в переговори або їх продовження за відсутності наміру укласти договір з іншою стороною [3, с. 286]. Тому виглядає некоректним назвою статті акцентувати увагу на недобросовісних переговорах. Варто було б її перейменувати назву на: «Ведення переговорів щодо укладення договору». Варто було б у тексті статті зазначити насамперед саме поняття «переговори» та «недобросовісні переговори». Визначення недобросовісних переговорів слід запозичити в українського вченого В. О. Горєва. Також автор у своїй статті зазначає: сторона переговорів, яка веде або перериває переговори недобросовісно, є відповідальною за втрати, завдані іншій стороні. Проте він не зазначає яка саме відповідальність наступає за недобросовісне ведення переговорів і у яких розмірах. Ми б пропонували, перш за все, розмежувати відповідальність за недобросовісне ведення переговорів на два різновиди: 1) відповідальність за недобросовісну поведінку однієї із сторін у процесі ведення переговорів, що призвела до неукладення договору; 2) відповідальність за недобросовісну поведінку однієї із сторін у процесі ведення переговорів, внаслідок якої був укладений недійсний договір.

В результаті можна запропонувати наступну редакцію статті 637а Ведення переговорів щодо укладення договору

1. Переговори – це взаємне спілкування двох або більше сторін, які мають намір вступити у договірні відносини.

2. Сторони є вільними у проведенні переговорів при укладенні договору і не несуть відповідальності за недосягнення домовленості, якщо вони діють чесно, відкрито, добросовісно, не відступаючи від моральних засад суспільства.

3. Недобросовісні переговори – вступ сторони в переговори або їх продовження за відсутності наміру укласти договір.

4. Сторона переговорів, яка веде або перериває переговори недобросовісно, є відповідальною за втрати, завдані іншій стороні.

5. Сторона, яка в процесі переговорів вела себе недобросовісно, що призвело до неукладення договору зобов'язана відшкодувати іншій стороні витрати, які особа понесла у зв'язку із веденням переговорів.

Якщо в результаті недобросовісної поведінки в процесі переговорів був укладений договір передбачений ст. 638, то окрім наслідків недійсності договору, сторона

зобов'язана відшкодувати контрагенту витрати, які особа понесла у зв'язку з веденням переговорів та компенсацію за втрату можливості укласти договір з третьою стороною.

Висновки. Отож, договірна свобода на стадії укладення договору повинна бути обмежена законодавчо з метою встановлення правопорядку в державі, охороною та захистом прав та обов'язків учасників договірних відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Договірне право України. Загальна частина : навчальний посібник / За ред. О. В. Дзери. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – С. 896.
2. Мілаш В. Переддоговірні відносини у сфері господарювання: проблеми теорії та практики // Право України. – 2010. – № 4. – С. 258.
3. Горев В. О. Свобода переговорів при укладенні договору та її правові обмеження // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2006. – № 34. – С. 279–287.
4. Лисюкова А. Л. Пределы свободы договора в Гражданском кодексе Российской Федерации и Принципах международных коммерческих договоров // Актуальные проблемы гражданского права. Сборник статей / Под ред. М. И. Брагинского. Вып. 4. – М., 2002. – С. 287–306.
5. Carbonier civil. Les obligations. – P., 1956. – Т. 4. – P. 67.
6. Принципы международных коммерческих договоров / Пер. с англ. А. С. Комарова. – М., 1996. – С. VIII.
7. Горев В. О. Свобода договору як загальна засада цивільного законодавства України : Дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. – Х. : ХНУВС, 2007. – С. 9.
8. Кучер А. Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. – М. : Статут, 2005. – 363 с.
9. Романюк Я. М. Визнання недійсним правочинів, вчинених у результаті зловмисної домовленості представника однієї сторони з другою стороною // Вісник Верховного Суду України. – 2009. – № 10(110). – С. 40.
10. Комаров А. С. Ответственность в коммерческом обороте. – М., 1991. – 280 с.