

## **ОТЗЫВ**

**на автореферат диссертации Муратовой Ольги Вячеславовны на тему:  
«Преддоговорные отношения в международном коммерческом обороте: от  
материально-правового к коллизионному регулированию», представленной на  
соискание ученой степени кандидата юридических наук по специальности 12.00.03 –  
гражданское право, предпринимательское право, семейное право, международное  
частное право**

Отечественный законодатель сравнительно недавно в 2015 году обратил внимание на вопрос правового регулирования преддоговорных отношений сторон в процессе достижения соглашения о сделке, включив ст. 434.1 «Переговоры о заключении договора» в 1-ю часть Гражданского кодекса. Нужно признать, что новая для российской цивилистики норма была воспринята как «экзотическая», и к ней не часто обращаются в правоприменительной практике. Тем смелее и интереснее становится попытка автора обобщить современный уровень правового регулирования отношений, предшествующих заключению сделки.

Кажущаяся неостребованность норм о добросовестном ведении переговоров не означает ее неактуальность для современных бизнес и деловых отношений в России. Автор очень правильно сфокусировался на международном аспекте проблемы и выбрал в качестве объекта исследования преддоговорные отношения в международном коммерческом обороте. Как правило, именно при ведении внешнеэкономической деятельности, при заключении трансграничных сделок отечественный предприниматель впервые сталкивается с преддоговорной ответственностью за недобросовестное ведение переговоров. Напротив, российская бизнес-культура, да и правоприменительная практика все еще воспринимает предъявление претензий к деловому партнеру в связи с его «некрасивым» поведением при обсуждении договора как злоупотребление правом или проявление сутяжничества. Напротив, в развитых странах с давно устоявшимся деловым этикетом на уровне законодателя давно сформирована нетерпимость к подобным практикам, и пострадавшая сторона располагает комплексом инструментов для эффективной защиты нарушенного права на добросовестные переговоры.

Предметом рассматриваемого исследования является коллизионное регулирование преддоговорных отношений, что придает работе еще большую практическую ценность. Обсуждая условия многомиллионного внешнеторгового контракта стороны в последнюю очередь задумываются о плохом сценарии развития событий, при котором партнер, к примеру, просто имел намерение получить доступ к конфиденциальной информации, а не заключить сделку. Когда обман становится очевидным и потерпевшая сторона начинает подсчитывать убытки от недобросовестных действий контрагента, неминуемо встает

вопрос, а можно ли их вообще компенсировать и в рамках какого применимого права. На момент прекращения переговоров между сторонами нет никакого соглашения, и обращение к коллизионным нормам представляется единственной возможностью для принятия решения о предъявлении претензии.

Отдельно необходимо отметить большой объем нормативных актов, в том числе носящих рекомендательный характер, которые были исследованы соискателем при написании диссертации. Это позволило сделать неутешительные выводы о недостаточной разработанности и даже несовершенстве российских норм, в том числе коллизионных, регулирующих преддоговорные отношения. Нельзя не согласиться с автором, что во многом скудная правоприменительная практика обусловлена слишком общими формулировками, содержащимися в Гражданском кодексе. К сожалению, такие оценочные термины как «добросовестность» сами по себе не порождают каких-либо устойчивых ассоциаций в сознании нашего бизнес-сообщества и поэтому не приживаются в отечественной правоприменительной практике. Условием их жизнеспособности в российских реалиях является установление законодателем четких критериев их оценки. Как правильно отмечает соискатель, попытка привести примеры недобросовестных действий при проведении переговоров, предпринятая в п. 2 ст. 434.1 ГК РФ, является недостаточной и сильно отстает от «лучшей» мировой практики. Следует также высоко оценить и признать удачной предложенную автором новую формулировку ст. 1222.1 ГК РФ, ставшую результатом кропотливого анализа значительного объема коллизионных норм, регулирующих преддоговорные обязательства. На наш взгляд, она способна устранить основания для неоднозначного толкования нормы.

Необходимо признать недостаточную разработанность темы исследования в отечественной правовой науке. На этом фоне рассматриваемая диссертация устраняет возникший пробел и делает смелый вывод о том, что преддоговорные отношения являются самостоятельными правоотношениями в системе гражданского и международного частного права, так как обладают самостоятельным предметом, специальными требованиями, отличными от договорных, и судебном порядком защиты. Особенностью данных правоотношений, в частности, является сочетание договорных и внедоговорных форм взаимодействия сторон. А преддоговорные обязательства представляют собой особый вид обязательств, требующий специального регулирования. Их самостоятельность обусловлена выбором применимого права независимо от права, по которому заключен или должен был быть заключен договор. Наконец, автор очень четко выделил 3 степени формализации преддоговорных отношений в виде (i) конклюдентных действий, (ii) письменных намерений заключить договор без правовых последствий, и (iii) письменных намерений заключить договор с правовыми последствиями. Все указанные выводы в достаточной мере обоснованы и доказаны автором, что придает необходимую новизну данной научной работе.

Изучение автореферата позволяет сделать вывод о том, что поставленная цель и сформулированные на ее основе задачи исследования соискателем реализованы. С учетом вышеизложенного, можно сделать вывод, что диссертация включает основные элементы,