

ПРАВО И ОБРАЗОВАНИЕ

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

№ 10 2023

Редакционная коллегия:

Алехин Игорь Алексеевич – член-корреспондент РАО, доктор педагогических наук, профессор
Волков Александр Павлович – доктор исторических наук, профессор
Гаврищук Владимир Владимирович – доктор исторических наук, профессор – главный редактор
Герасимов Виктор Николаевич – доктор педагогических наук, профессор
Гирько Сергей Иванович – доктор юридических наук, профессор
Гладилина Ирина Петровна – доктор педагогических наук, профессор
Дорская Александра Андреевна – доктор юридических наук, профессор
Завражин Анатолий Владимирович – доктор исторических наук, профессор
Зеленов Юрий Николаевич – доктор педагогических наук
Карпенко Михаил Петрович – доктор технических наук, профессор
Карпиченко Николай Петрович – доктор исторических наук, профессор
Керимов Александр Джангирович – доктор юридических наук, профессор
Куров Сергей Владимирович – кандидат юридических наук, доцент
Матюшева Татьяна Николаевна – доктор юридических наук, доцент
Насонкин Владимир Владиславович – доктор политических наук, кандидат юридических наук, доцент
Пашенцев Дмитрий Алексеевич – доктор юридических наук, профессор
Певцова Елена Александровна – доктор педагогических наук, доктор юридических наук, профессор
Половецкий Сергей Дмитриевич – доктор исторических наук, профессор
Понкин Игорь Владиславович – доктор юридических наук, профессор
Протас Елена Васильевна – доктор педагогических наук, профессор
Смолин Олег Николаевич – член-корреспондент РАО, доктор философских наук
Ткачев Валентин Николаевич – доктор юридических наук, профессор

Журнал

зарегистрирован
в Государственном
комитете Российской
Федерации по печати
28 сентября 1999 года,
регистрационное свидетельство
№ 019233

Выходит 12 раз в год.
Распространяется
в Российской Федерации
и зарубежных странах

Журнал включен ВАК Минобразования и науки РФ в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук. Рекомендован экспертным советом по праву

Адрес редакции:
109029, Москва,
ул. Нижегородская,
д. 32, к. 4, комн. 114
Тел.: (495) 926-83-08
E-mail: exp@asobr.org

СОДЕРЖАНИЕ

СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

ВЕТОШКИН С.А.

Рассуждения о проблемах определения качества образования..... 4

ОЖИГАНОВА М.В.

Конкурсный порядок замещения профессорско-преподавательских должностей: проблемные аспекты правоприменения.....12

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

ХАБЕНСКАЯ Е.О.

Закон о родных языках 2018 года: предпосылки принятия, перипетии и коллизии реализации в регионах (на примере Республики Татарстан)25

ВАНИНА Т.О.

Обучение студентов бакалавриата корректному употреблению и адекватному переводу русско- и англоязычных юридических терминов.....32

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

ПРОТАС Е.В., ТАРАСЕНКО Ю.А.

Ведение переговоров о заключении договора как новый институт гражданского права39

ЩЕРБАКОВ А.В., КАРПОВ А.А.

Криминологическая характеристика личности осужденного, совершившего побег из-под надзора.....48

КОЗАЧЁК Е.С.

Группа лиц и группа лиц по предварительному сговору: соотношение понятий.....57

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

КЛИМОВ А.А., ГАВРИЩУК В.В.

Опыт применения внутренних войск НКВД СССР в ходе борьбы с бандитизмом и национализмом во втором и третьем периодах Великой Отечественной войны.....66

КАПЛЮК М.А.

Эволюция органов государственного управления высшим образованием в России74

ТАРАСОВ С.А.

Личное дело как основа персонального учёта командно-начальствующего состава Красной армии в годы Великой Отечественной войны (1941–1945 гг.).....84

НАУЧНЫЙ ДЕБЮТ

ЗАРЕЦКАЯ Е.А.

Основания уголовной ответственности лиц с психическими аномалиями и расстройствами, не исключающими вменяемости.....94

ЛОПУХОВА Е.В.

Наследственное право дореволюционной эпохи в России..... 105

ПАНКОВ Р.Н.

Вклад Ульяновской областной организации ДОСААФ в военно-патриотическое воспитание молодежи в 1980–1990-е гг. 111

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

**ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ О ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА
КАК НОВЫЙ ИНСТИТУТ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА**

Е.В. Протас, доктор педагогических наук, кандидат юридических наук, профессор

Ю.А. Тарасенко, кандидат юридических наук, доцент

В Гражданском кодексе Российской Федерации появился новый институт – ведение переговоров о заключении договора. Авторы пришли к выводу, что институт ведения переговоров о заключении договора, как он сформулирован в кодексе, не имеет имущественного содержания, а следовательно, не может быть отнесен к регулируемым гражданским правом имущественным отношениям. Его содержание составляют отношения организационные. Процесс ведения переговоров не может существовать иначе, чем в договорной форме.

Ключевые слова: гражданское право, переговоры, договорное право, деликты, ответственность, организационные отношения, коммерческое право.

Процесс ведения переговоров о заключении договора, так как он сформулирован в ст. 434.1 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) [3], не даёт ответа на вопрос, к какой части обязательственного права его следует отнести: к договорной или внедоговорной. Он расположен в главе, посвящённой заключению договора. Однако, неопределённость его содержания и отсылка к правилам о деликтах, вносят рассогласованность в понимание, что сказывается на корректности его практического применения. Ведение переговоров о заключении договора, как правовой институт, ранее не был известен отечествен-

ному правопорядку. В юридической литературе данный институт рассматривался, но все основные работы были основаны на сугубо теоретическом материале и изданы задолго до внесения в 2015 году в Гражданский кодекс РФ поправок. Так, одна из работ, касающаяся проблематики ведения переговорного процесса, написана А.Н. Кучер, которая исследовала природу ответственности за недобросовестное поведение при заключении договора [9]. Несколько позднее, вопросы преддоговорной ответственности стали объектом изучения К. Д. Овчинниковой [10] и К.В. Гнищевича [2]. Последняя работа представляет собой диссертацион-

ное исследование и охватывает широкий аспект проблематики, в том числе сравнительно-правовой. Работа В.В. Богданова посвящена исключительно российскому праву [1] и обосновывает необходимость введения в отечественное законодательство норм, регулирующих процесс преддоговорных контактов сторон.

К значимым работам относятся исследования так называемых организационных отношений, которые по своей природе не охватываются гражданским правом, а имеют особенности, позволяющие рассматривать ряд отношений, не включённых в предмет классического гражданского права. Это работы О.А. Красавчикова и К.А. Кирсанова [5; 7].

Анализ юридической литературы по данному вопросу свидетельствует, что современный институт ведения переговоров о заключении договора, закреплённый в Гражданском кодексе РФ, нуждается в осмыслении его правовой природы и места в системе российского частного права. Все предыдущие работы, касающиеся переговорного процесса выполнены без учёта новых положений Гражданского кодекса РФ.

В статье предпринята попытка обосновать, что институт ведения переговоров о заключении договора является договорным. В классификации договорных отношений его следует отнести к той разновидности, которую называют организационной. В свою очередь, договорный характер ведения переговоров о заключении договора исключает возможность применения к данным отношениям норм деликтного права. По своей сути, процедура ведения пе-

реговоров о заключении договора характерна исключительно для субъектов коммерческих отношений, поэтому норма ст. 434.1 ГК РФ не является общегражданской, а представляет собой институт коммерческого права.

Для того, чтобы понять, что представляет институт ведения переговоров о заключении договора, необходимо выявить, что составляет содержание его отношений.

С точки зрения расположения ст. 434.1 в ГК РФ (Подраздел 2. Общие положения о договоре – гл. 28. Заключение договора), ведение переговоров о заключении договора следует отнести к договорным обязательствам. Следовательно, содержание таких отношений должно соответствовать общим требованиям, предъявляемым к договорам.

Известно, что договор в гражданском праве есть отношение имущественное. Будучи договором, это отношение связывает стороны правами и обязанностями. Если рассматривать соглашение о ведении переговоров в качестве договорного, то такому соглашению должны быть присущи и названные отправные характеристики гражданско-правового договора.

В юридической литературе существует точка зрения, в соответствии с которой, переговоры о заключении договора есть некие действия, направленные на создание условий для возникновения самого договора, т. е. сами переговоры договором не являются [1; 7; 8].

Указанная позиция не учитывает, что процесс ведения переговоров – это всегда взаимодействие сторон. Такое взаимодействие имеет цель – согласовать определённые положения, необхо-

димые для заключения договора. Взаимодействие сторон может существовать только в двух формах – устной или письменной. А если это так, то и само содержание переговорных отношений, вне зависимости от того, в какую форму оно облечено, должно иметь одинаковое правовое регулирование. Следовательно, не должно быть никакой разницы между тем, как оформили ведение переговоров – в качестве письменного соглашения (п. 5 ст. 434.1 ГК РФ) или устно. Признавая письменное соглашение о ведении переговоров в качестве договорного, тем самым, считается устное соглашение о ведении переговоров также договором. Иными словами, если стороны достигают соглашения о проведении переговоров, то вне зависимости от того, в письменную или устную форму такое соглашение облечется, такое согласие обладает всеми характеристиками договора. Исходя из логики сказанного, вести переговоры о заключении договора не в рамках договорного отношения, невозможно.

Помимо соображений формальной логики, процедура ведения переговоров имеет содержание, свойственное для договора, а именно: в результате у сторон появляются определённые права и обязанности, которые имеют относительный характер; результат переговоров – это либо заключение договора, либо не заключение. Но в любом случае, цель достигается в ходе ведения переговоров – это достижение определённости по вопросу: будет ли договор заключен или нет.

С какого момента возникает соглашение о ведении переговоров? Если при письменном оформлении момент

возникновения договора представляется очевидным, то о моменте такого возникновения при проведении устных переговоров надлежит оговорить отдельно.

Если стороны сразу предусматривают, что имеют цель вступить в переговоры о заключении договора (одна сторона выражает такое намерение, а другая соглашается), то договор возникает с момента получения положительного ответа.

В том случае, когда переговоры начинаются издалека, возникает необходимость определить тот момент, когда стороны связываются взаимными правами и обязанностями. Иными словами, необходимо определить, в какой момент возникает договорная обусловленность. Для этого надлежит установить, что является *предметом* переговоров о заключении договора.

Поскольку переговоры имеют цель выяснить возможность последующего заключения договора, то к предмету такого соглашения можно отнести *действия сторон по определению необходимости заключить определённый договор*.

Учитывая смысл переговорного процесса, к действиям, составляющим предмет следует отнести следующие: а) определение вида договора; б) определение основных прав и обязанностей сторон; в) раскрытие определённой коммерческой и иной необходимой информации, опираясь на которую стороны будут принимать итоговое решение; г) уточнение технических и экономических вопросов.

Принимая во внимание специфику отношений по ведению перегово-

ров о заключении договора, а также то, что составляет предмет переговорного процесса, можно сделать вывод, что преддоговорное отношение возникает в тот момент, когда из переговоров становится понятно, что одна сторона выражает заинтересованность в ответ на намерение провести переговоры другой стороной.

В свою очередь, момент возникновения соглашения о ведении переговоров о заключении договора означает возникновение правовой связи сторон, и как следствие, появляются права на предоставление тех возможностей, которые составляют содержание данного обязательства.

Возникшее отношение по ведению переговоров о заключении договора порождает определённые права и обязанности для его участников. Каково содержание таких обязательств?

Исходя из смысла, цели и задач переговорного процесса, к обязанностям сторон в возникшем правоотношении следует отнести: а) раскрытие необходимой информации; б) не разглашать полученную конфиденциальную и коммерческую информацию; в) действовать добросовестно в процессе переговоров; г) обеспечить эксклюзивность переговоров.

Учитывая взаимную заинтересованность сторон в ведении переговоров о заключении договора, можно отметить, что этим обязанностям корреспондируется право требовать их исполнения. Поэтому, договоры о ведении переговоров о заключении договора следует квалифицировать в качестве *синаллагматических*.

Какие ещё характеристики присущи договорам о ведении переговоров? Представляется, что такой тип договора можно охарактеризовать следующим образом:

- *безвозмездный*. Участвующие стороны не предоставляют друг другу какой-либо имущественный эквивалент. Эта характеристика присуща любому организационному договору;

- *взаимный* (синаллагматический). Это проявляется в том, что стороны обязываются друг другу раскрыть необходимую информацию, касающуюся обсуждаемого соглашения;

- *консенсуальный*. Такой договор считается заключённым с момента достижения сторонами соглашения относительно необходимости провести переговоры о заключении определённого договора;

- *неимущественный*. Поскольку целью такого соглашения является обсуждение комплекса вопросов, способных привести к заключению договора определённого вида, то в такого рода соглашениях нет какого-либо имущественного начала.

Определив природу преддоговорных отношений как отношений договорных, необходимо обратить внимание на существующую рассогласованность данного института, выразившуюся в объединении несовместимых категорий (ст. 434.1 ГК РФ).

Договорный характер преддоговорных отношений полностью исключает возможность применения к последним деликтных норм. Верховный суд РФ, говоря о деликте (пп. 19 и 20 Постановления Пленума ВС РФ от 24.03.2016 г. № 7), исходит из того, что вред причи-

няется во время ведения переговоров такими действиями, как предоставление неполной или недостоверной информации, внезапное прекращение переговоров. Представляется, что законодатель, устанавливая в п. 8 ст. 434.1 ГК РФ возможность применения деликтных норм и, соответственно, Верховный суд Российской Федерации, разъясняя данную норму, на наш взгляд, допустили ошибку. Как было отмечено выше, недобросовестное поведение, описанное в п. 2 ст. 434.1 ГК РФ причиняет вред стороне в тот момент, когда соглашение о ведении переговоров уже возникло. Судебная практика (Определение Верховного суда РФ от 14.05.2020 № 309-ЭС20-6116 по делу № А47-88/2019, Постановление АС Московского округа от 29.11.2017 по делу № А41-90214/2016, Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 12.02.2019 № Ф04-6846/2018 по делу № А70-7180/2018, Решение АС Московской области от 04.04.2017 по делу № А41-90214/2016) связывает возможность наступления ответственности именно тогда, когда стороны уже погрузились в обсуждение содержания предстоящего договора. Соответственно, на этой стадии ведения переговоров, вред, причинённый недобросовестным поведением, может носить исключительно договорной характер.

Раскрыв основные характеристики соглашения о ведении переговоров о заключении договора, попробуем определить, имеют ли они общегражданское значение, учитывая расположение данного института в системе Гражданского кодекса РФ.

Расположение ст. 434.1 ГК РФ в общих положениях о заключении договора даёт основание говорить о том, что любые субъекты могут вступить в переговоры о заключении договора. Между тем, если на этот вопрос посмотреть с точки зрения содержания анализируемого договора, то мысль о общегражданском характере последнего может показаться не такой уж и определённой.

С позиции содержания основных прав и обязанностей договора о ведении переговоров, участник такого соглашения обязан предоставлять конфиденциальную информацию и её не разглашать, соблюдать эксклюзивность ведения переговоров и действовать при их проведении добросовестно. Насколько такие обязанности характерны для обычного соглашения, заключаемого участниками гражданских отношений? Совсем нет.

Решая вопрос о заключении договора, участники общегражданских отношений, главным образом, интересуются информацией о предмете и объекте договора. Иными словами, запрашиваемая информация в данном случае никак не связана с личностью контрагента.

Иное значение имеет информация для участников коммерческих отношений. Предоставление информации касается не столько будущего предмета и объекта договора, сколько о самом контрагенте, его потенциале и т.п. Получение такой информации необходимо в тех случаях, когда стороны планируют заключить комплексный, долгосрочный договор, рассчитанный на сотрудничество в реализации какого-либо масштабного проекта. Договоры,

не связанные с коммерцией, просто не нуждаются в такой проработке.

Характер информации, предоставляемой в рамках переговоров о заключении договора позволяет провести, в частности, разграничение данных отношений от такого общегражданского института как заключение предварительного договора.

Предварительный договор направлен на решение проблемы обеспечения заключения договора на определённую дату в будущем, т. е. у сторон появляется гарантия возникновения правовых отношений с уже заранее согласованным содержанием.

В соглашении о ведении переговоров о заключении договора стороны решают другие вопросы. Прежде всего, это вопрос о том, заключать или не заключать договор. Решение данного вопроса обусловлено многими факторами, к числу которых можно отнести личность контрагента (его финансовые показатели, репутация, деловые связи, опыт в реализации определённого рода проектов, положение на рынке, наличие/отсутствие необходимых лицензий и разрешений и т.п.), перспективы долгосрочного сотрудничества. И только после того, как будут решены эти напрямую не связанные с предметом и объектом будущего договора вопросы, наступит момент обсуждения содержания самого соглашения.

С общегражданских позиций, участники могут одновременно вести переговоры с несколькими потенциальными контрагентами, не задумываясь о последствиях таких действий. Тем более, что такие переговоры, как пра-

вило, касаются характеристик товаров (работ, услуг).

В коммерческих отношениях, построенных на началах конкуренции, важное значение имеет адресность (эксклюзивность) определения будущих контрагентов. Эксклюзивность подразумевает ведение переговоров только с одним участником в данный момент времени. Такое требование обусловлено тем, что в процессе ведения переговоров контрагенту передаётся и коммерческая информация. В случае ведения одновременно переговоров с несколькими субъектами (неэксклюзивность) обеспечить соблюдение конфиденциальности невозможно.

Указание законодателя на недобросовестность поведения при ведении переговоров позволяет говорить о некой специфике недобросовестности, характерной для процедуры ведения переговоров о заключении договора (в противном случае, достаточно было бы ограничиться ссылкой на общий принцип добросовестности, зафиксированный в п.3 ст. 1 ГК РФ). Так, в качестве специальных оснований недобросовестного поведения выделяют: а) вступление в переговоры о заключении договора или их продолжение при завидомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной; б) предоставление стороне неполной или недостоверной информации, в том числе умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны; в) внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона пе-

реговоров не могла разумно этого ожидать.

Названные случаи недобросовестного поведения значимы именно для коммерческих взаимоотношений, поскольку способны причинить вред на стадии, когда стороны не связаны ещё каким-либо имущественным отношением. Это особенно важно ввиду того, что здесь тесно проходит другая грань принципа свободы договора, согласно которой стороны свободны в проведении переговоров и не отвечают за то, что соглашение не достигнуто (п. 1 ст. 434.1 ГК РФ).

Таким образом, содержание основных прав и обязанностей сторон позволяет говорить о *специальном характере* отношений по ведению переговоров о заключении договора.

Закрепление в Гражданском кодексе РФ института, регулирующего процесс ведения переговоров о заключении договора, как нельзя лучше свидетельствует о существовании в гражданском праве отношений, не вполне охватываемых гражданским правом. Речь идёт о известной классификации, выделившей наряду с традиционными для гражданского права имущественными и связанными с ними личными неимущественными отношениями, отношения организационные.

В момент написания О.А. Красавчиным своей работы по организационным отношениям [5], действующее законодательство не давало особых поводов говорить о возможности реального существования таких отношений, поэтому долгое время высказанные предложения оставались в плоскости исключительно теоретической. Несколь-

ко позднее, при переходе к рыночным отношениям, коммерциалисты, опираясь на признаки организационных отношений, стали выделять организационные договоры при построении классификации договоров [6, с. 494–506].

Ситуация изменилась с появлением ст. 434.1 ГК РФ, посвящённой процедуре проведения переговоров о заключении договора. Поскольку институт преддоговорных отношений введён в текст нормативного акта, появляется возможность проанализировать его суть; выяснить, что составляет содержание таких отношений; имеют ли права и обязанности какую-то специфику и, таким образом, выявить его правовую природу.

С момента появления данной нормы, учеными-юристами предпринимались попытки изучить данное правовое явление [1; 2; 7; 8; 9; 10]. И такие работы внесли большой вклад в развитие теории организационных отношений. Вместе с тем, практически все из указанных исследователей изучали данный институт с точки зрения гражданского права, а кроме того, были написаны ещё до изменения Гражданского кодекса РФ. Исключение составляет работа профессора О.А. Красавчикова, рассматривающая проблему общей теории торговых договоров [5, с. 264–300], однако в ней акцент сделан исключительно на вопросе ответственности. Между тем, в юридической литературе уже обращалось внимание на то, что содержание отношений, возникающих в процессе ведения таких переговоров, не особо коррелирует с традиционным предметом данной науки (имущественные и связан-

ные с ними личные неимущественные отношения).

Проведённый анализ позволяет сделать следующий вывод: соглашение о проведении переговоров о заключении договора представляет собой договорное обязательство, направленное на определение возможности вообще заключить договор определённого вида. Такое обязательство возникает в тот момент, когда сторона даёт положительный ответ на предложение другой стороны провести переговоры о возможном заключении договора. Договорный характер преддоговорных отношений полностью исключает возможность применения к последним деликтных норм. По своей правовой природе соглашение о ведении переговоров о заключении договора не имеет имущественного содержания, что характерно для организационных отношений. Исходя из содержания основных прав и обязанностей участников, соглашение о ведении переговоров направлено на регулирование исключительно коммерческих отношений.

Сделанный в работе вывод имеет как теоретическую, так и практическую ценность. На теоретическом уровне была определена правовая природа института ведения переговоров о заключении договора. Тот факт, что соглашение о ведении переговоров не имеет имущественного содержания, позволяет отнести его к разряду организационных отношений. Именно последние характерны для коммерческого права. Данное обстоятельство представляется ценным для разграничения общегражданских отношений от коммерческих. Проблема создания Ком-

мерческого (Торгового) кодекса в Российской Федерации, в частности, состоит в том, что ориентированные на пандектную систему, кодексы подразумевают наличие общей и особенной частей. Попытки создать проект Коммерческого кодекса РФ наталкиваются на то, что пока невозможно создать полноценную общую часть, не дублируя положения из Гражданского кодекса РФ. Обоснования коммерческой природы института ведения переговоров о заключении договора, не решая общую проблему, позволяет заложить ещё один институт в копилку общей части Коммерческого кодекса РФ. В свою очередь, это позволит приблизиться к теоретическому осмыслению и дальнейшему построению проекта Коммерческого кодекса РФ.

Практическое значение состоит в правильном понимании правовой природы данного института, что позволит судебной-арбитражной практике квалифицировать ведение переговоров о заключении договора в качестве договорного, а не деликтного обязательства.

Литература

1. Богданов В.В. *Преддоговорные правоотношения в российском гражданском праве: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук.* М., 2011.
2. Гнищевич К.В. *Преддоговорная ответственность в гражданском праве: Дис. ... канд. юрид. наук.* СПб., 2009.
3. *Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.04.2022) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru>*

4. Белов В.А. и др. Договоры коммерческого права. Проблемы общей теории торговых договоров: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В.А. Белова. М.: Юрайт, 2019.
5. Красавчиков О.А. Организационные гражданско-правовые отношения // Советское государство и право. 1966. № 10
6. Абросимова Е.А. и др. Коммерческое право: Учебник для вузов / Под общ. ред. Е.А. Абросимовой, В.А. Белова, Б.И. Пугинского. 6-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2022.
7. Кирсанов К.А. Гражданско-правовое регулирование организационных отношений: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2008.
8. Крашенинников Е.А., Байгушева Ю.В. Обязанности при ведении преддоговорных переговоров // Вестник ВАС РФ. 2013. № 6.
9. Кучер А.Н. Ответственность за недобросовестное поведение при заключении договора // Законодательство. 2002. № 10.
10. Овчинникова К.Д. Преддоговорная ответственность // Законодательство. 2004. № 4.

Negotiating a contract as a new institution of civil law

Protas E.V., *doctor of pedagogical sciences, candidate of legal sciences, professor*

Tarasenko Yu.A., *candidate of legal sciences, associate professor*

A new institution has appeared in the Civil Code of the Russian Federation – negotiating a contract. The authors came to the conclusion that the institution of negotiating a contract, as it is formulated in the Code, has no property content, and therefore cannot be attributed to property relations regulated by civil law. Its content consists of organizational relations. The negotiation process cannot exist otherwise than in a contractual form.

Key words: *civil law, negotiations, contract law, torts, liability, organizational relations, commercial law.*