

## СОГЛАШЕНИЯ О ПОРЯДКЕ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ, ИХ ВИДЫ И ХАРАКТЕРИСТИКА

**Ковшов Тему́р Влади́мирович**

Аспирант кафедры юриспруденции Российского университета кооперации (Москва),  
ORCID: 0000-0000-8137-7710, e-mail: t.v.kovshov@gmail.com.

*В данной статье освещается тема соглашений о порядке ведения переговоров, их разнообразии и особенностях. Приводится краткий обзор различных типов соглашений о переговорах, а также анализируются их основные характеристики. Автор выделяет основные содержательные аспекты таких соглашений и обращает внимание на их роль как инструмента регулирования взаимодействия сторон в процессе переговоров. Оценивается практическое применение соглашений о порядке ведения переговоров в различных сферах деятельности, выявляются особенности их использования в различных контекстах. Выделяются существующие типы и виды используемых в практике урегулирования переговоров о заключении договора соглашений, писем, такие как меморандумы о взаимопонимании, гарантийные письма, письма о намерениях, преддоговорные соглашения, протоколы и т. п. Также приводятся существующие точки зрения теоретиков на природу соглашений, говорится об их роли и важности в урегулировании переговоров. При рассмотрении классификации правовой структуры данного соглашения их виды сопоставляются с используемыми в практике делового оборота документами. Соглашения о ведении переговоров и сами переговоры выделяются в качестве организационных соглашений и отношений соответственно, теория о существовании которых была разработана советским ученым профессором О. А. Красавчиковым. Принципы и характеристика организационных правоотношений соотнесены с основными характеристиками видов соглашений о порядке ведения переговоров.*

*Ключевые слова: соглашение, регулирующее переговоры о заключении договора, организационные правоотношения, преддоговорные отношения*

*Для цитирования: Ковшов Т. В. Соглашения о порядке ведения переговоров, их виды и характеристика // Электронное приложение к «Российскому юридическому журналу». 2024. № 1. С. 54–61. DOI: [https://doi.org/10.34076/22196838\\_2024\\_1\\_54](https://doi.org/10.34076/22196838_2024_1_54).*

## CONDUCT AGREEMENTS NEGOTIATIONS, THEIR TYPES AND CHARACTERISTICS

**Kovshov Temur**

Postgraduate, Russian University of Cooperation (Moscow), ORCID: 0000-0000-8137-7710,  
e-mail: t.v.kovshov@gmail.com.

*This article covers the topic of agreements on the procedure for conducting negotiations, their diversity and features. A brief overview of the various types of negotiation agreements is provided, and their main characteristics are analyzed. The author highlights the main substantive aspects of such agreements and draws attention to their role as a tool for regulating the interaction of the parties in the negotiation process. The practical application of agreements on the procedure for conducting negotiations in various fields of activity is assessed and the features of their use in various contexts are identified. The existing types and kinds of agreements and letters used in the practice of settling negotiations on the conclusion of a contract are highlighted, such as memorandums of understanding, letters of guarantee, letters of intent, pre-contractual agreements, protocols, etc. Also, the existing points of view of theorists on the nature of such agreements, their role and importance in resolving negotiations are given. When*

*considering the classification of the legal structure of such an agreement, their types are compared with the documents used in business practice. Negotiation agreements and negotiations themselves are distinguished as organizational agreements and relations, respectively, the theory of the existence of which was developed by the Soviet scientist professor O. A. Krasavchikov. The principles and characteristics of organizational legal relations are correlated with the main characteristics of the types of agreements on the procedure for conducting negotiations.*

*Key words: agreement governing negotiations on concluding a contract, organizational legal relations, pre-contractual relations*

*For citation: Kovshov T. (2024) Conduct agreements negotiations, their types and characteristics. In *Elektronnoe prilozhenie k «Rossiiskomu yuridicheskomu zhurnalu»*, no. 1, pp. 54–61, DOI: [https://doi.org/10.34076/22196838\\_2024\\_1\\_54](https://doi.org/10.34076/22196838_2024_1_54).*

Пунктом 5 ст. 434.1 Гражданского кодекса РФ (в ред. от 10 февраля 2024 г.) предусмотрено право сторон переговоров о заключении договора заключить соглашение о порядке ведения таких переговоров. Подобное соглашение может конкретизировать требования к добросовестному ведению переговоров, устанавливать порядок распределения расходов на ведение переговоров и иные подобные права и обязанности сторон ведения переговоров.

Такое соглашение в работах отечественных исследователей чаще всего относится к организационным соглашениям. Например, А. В. Демкина, отмечая их направленность на упорядочивание отношений сторон на этапе переговоров о заключении договора, в частности определения условий добросовестности поведения при ведении переговоров, отмечала, что подобные соглашения не служат достижению цели непосредственного обеспечения исполнения комплекса встречных прав и обязанностей, предусмотренных предметом основного договора, называя их организационными соглашениями<sup>1</sup>.

М. Н. Малеина также в ряде трудов, посвященных законодательному регулированию преддоговорных отношений, прямо указывала на организационный характер соглашения о порядке ведения переговоров, отмечая в качестве отличительной от иных схожих организационных соглашений черты отсутствие обязательства сторон переговоров по заключению договора<sup>2</sup>.

О. В. Муратова также подчеркивает организационную природу соглашения о порядке ведения переговоров, указывая на обязательство сторон такого соглашения, заключающееся в реализации мер «...по организации процедуры переговоров для заключения основного договора»<sup>3</sup>.

Одним из основоположников теории организационных соглашений и организационных отношений в целом является О. А. Красавчиков, выделявший четыре группы таких организационных отношений:

- предпосылочные;
- делегирующие;
- контрольные;
- информационные.

В каждом из пунктов приведенной классификации обозначены функции положений организационных соглашений, к которым относят и соглашения, регулирующие преддоговорные отношения<sup>4</sup>.

И хотя соглашения об порядке ведения переговоров самим автором теории организационных отношений в трудах не упоминались, современные исследования

<sup>1</sup> Демкина А. В. О преддоговорной ответственности в гражданском праве // *Гражданское право*. 2016. № 1. С. 31–34.

<sup>2</sup> Малеина М. Н. Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // *Журнал российского права*. 2016. № 10. С. 36–46.

<sup>3</sup> Муратова О. В. Преддоговорные отношения в международном коммерческом обороте: специфика и тенденции правового регулирования // *Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения*. 2017. № 3. С. 71–78.

<sup>4</sup> Красавчиков О. А. Категории науки гражданского права: избранные труды: в 2 т. М.: Статут, 2005. Т. 1. С. 37.

в области преддоговорных отношений в большинстве своем относят соглашения о порядке ведения переговоров именно к организационным<sup>1</sup>.

На практике соглашения о порядке ведения переговоров могут включать в себя сразу несколько характерных черт каждой из перечисленных выше групп, что также будет отмечено в настоящей работе.

О. А. Красавчиков определял три основных признака, позволяющих выделить организационные отношения в предмете регулирования гражданского права<sup>2</sup>:

- 1) возникают по инициативе самих участников правоотношения;
- 2) строятся на началах равенства (координации) субъектов, а не субординации (власти и подчинения);
- 3) направлены на упорядочение организуемых (имущественных) отношений, вследствие чего выполняют применительно к последним служебную функцию.

Вышеперечисленные признаки организационных правоотношений позволяют отнести соглашения о порядке ведения переговоров к организационным соглашениям, т. е. соглашениям, регулирующим организационные правоотношения, поскольку сами переговоры о заключении договора служат средством обеспечения его заключения, выполняют служебную функцию, возникают по инициативе самих участников правоотношения и строятся на началах равенства субъектов таких правоотношений.

Схожая классификация предложена Е. Б. Подузовой в диссертации «Организационный договор и его виды»: «...по структуре организации договорных связей организационные договоры, непосредственно направленные на заключение основного договора (или нескольких основных договоров), подразделяются на предварительные договоры и рамочные (собственно организационные) договоры»<sup>3</sup>. Из приведенной классификации можно сделать вывод, что организационные договоры непосредственно направлены на заключение основного договора путем формирования его условий, при этом в первом случае соглашение не влечет для сторон обязательств по заключению договора, во втором же случае на стороны возлагаются обязательства по его заключению в будущем в сроки, определенные предварительным договором.

Договорные конструкции, регулирующие переговоры о заключении договора, хорошо знакомы англосаксонской правовой системе<sup>4</sup>, прецедентному праву как более гибкой системе правового регулирования, функцию нормотворчества в которой выполняет судебный прецедент. Такие соглашения и письма, как меморандум о взаимопонимании (англ. memoranda of understanding), письмо о намерениях (англ. letter of intent), протокол о намерениях (англ. term sheet), гарантийное письмо (англ. commitment letter), рамочный договор, являются широко используемыми коммерческими документами, создающими юридические последствия для сторон переговоров в части организации их ведения, выполняющие вышеперечисленные функции организационных правоотношений, приведенные в классификации О. А. Красавчикова. Одно из основных принципиальных различий указанных документов – то, что часть из них подразумевает одностороннее письменное уведомление, заверение, не требующее согласия другой стороны (односторонние сделки), а оставшаяся часть требует наличия волеизъявления и принятия обеих сторон (двусторонняя сделка, договор).

К первому типу относятся традиционно письма о намерениях, которые выступают заверением направившей его стороны в своей готовности и намерении заключить договор, по поводу которого возникают переговоры. Подтверждая письмом о намерении свою заинтересованность в заключении договора, сторона дает возможность другой стороне, полагаясь на такое письмо, предпринимать подготовительные мероприятия, необходимые для выхода на сделку. Гарантийное письмо – аналогичный по своему характеру способ заверения о различных обстоятельствах, в том числе может содержать в себе заверение о намерении заключить договор.

<sup>1</sup> Иоффе О. С. Избранные труды по гражданскому праву: Из истории цивилистической мысли. Гражданское правоотношение. Критика теории «хозяйственного права». М.: Статут, 2009. 782 с.

<sup>2</sup> Красавчиков О. А. Гражданские организационно-правовые отношения // Советское государство и право. 1966. № 10. С. 50–57.

<sup>3</sup> Подузова Е. Б. Организационный договор и его виды: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2012. 237 с.

<sup>4</sup> Славицки П. Преддоговорные соглашения в отдельных правовых системах // Журнал европейских исследований. 2020. № 10. С. 26–44.

Под меморандумом о взаимопонимании и протоколом о намерениях понимается соглашение, устанавливающее общие условия планируемого к заключению основного договора, декларацию предмета коммерческой заинтересованности участников переговоров, цели заключения основного договора, общие условия о порядке ведения переговоров (к примеру, распределение расходов на выполнение определенных организационных мероприятий).

Сегодня можно утверждать, что ранее знакомые в основном западной практике коммерческого оборота на современном этапе развития гражданского оборота в России указанные документы активно применяются бизнесом.

Преимущественно данные договорные инструменты организации ведения переговоров применяются в сделках, предполагающих передачу сложных, дорогостоящих активов: сделки с недвижимым имуществом, лицензии о предоставлении права использования сложных объектов интеллектуальной собственности, корпоративные сделки, инвестиционные сделки и иные подобные сделки, в рамках которых отсутствует реальная возможность сторон провести переговоры и заключить соответствующие основные договоры в течение короткого срока<sup>1</sup>. При вступлении в переговоры о заключении договора в подобных сделках сторонами учитывается их сложный, длящийся характер, требующий обеспечения организации и упорядочивания ряда существенных, принципиальных для сторон условий ведения переговоров и будущего договора.

Одной из характерных особенностей соглашений, регулирующих порядок ведения переговоров, является то, что они сами по себе не порождают обязательства о заключении договора, что отличает их от предварительного договора, который, напротив, порождает обязательство заключить договор (ст. 429 ГК РФ). Так, в постановлении Девятнадцатого апелляционного арбитражного суда РФ по делу № А14-9032/2022 от 13 июля 2023 г. одним из обстоятельств, рассмотренных судом, было ведение протокола проведения конкурса. Суд подтвердил выводы нижестоящих инстанций о том, что «...подача участником заявки для участия в конкурсе свидетельствует о принятии им условий его проведения, содержащихся в конкурсной документации, и, соответственно, о заключении заказчиком и участником **соглашения**, которое может быть квалифицировано как **соглашение о ведении переговоров**», не порождая еще каких-либо обязательств по заключению договора для обеих сторон, а лишь регламентируя порядок ведения конкурса. При этом подписываемый лицом, выигравшим торги, и организатором торгов протокол по результатам торгов рассматривается в качестве основного договора, целью которого было проведение торгов, либо предварительного договора о заключении договора (в зависимости от того, проводились ли торги в целях непосредственного заключения договора или выбора контрагента, с которым такой основной договор будет подлежать заключению), соответствующая трактовка была дана в определении Верховного Суда РФ от 31 августа 2021 г. по делу № 308-ЭС21-751.

Как упоминалось ранее, наличие обязательства о заключении договора на тех или иных условиях (будь это предварительный договор либо опцион / опционный договор) позволяет отнести такого рода соглашение к организационному, поскольку оно выполняет служебную роль в отношении основных обязательств.

В ряде исследований предпринималась попытка осуществить классификацию видов соглашений о порядке ведения переговоров. Так, М. Н. Малеина предложила широкую квалификацию соглашений, регулирующих преддоговорные отношения сторон<sup>2</sup>. В первую очередь М. Н. Малеиной были выделены три вида соглашения, предусматривающего договорный элемент регулирования преддоговорных отношений. К указанным видам относятся соглашение о процедуре переговоров, соглашение о содержании основного договора и смешанное соглашение. Соглашения о содержании основного договора в свою очередь делятся на предварительный договор, рамочный договор и соглашение на предоставление опциона на заключение договора.

Как было отмечено выше, на практике имеет место заключение именно соглашений, носящих смешанный характер (следуя вышеприведенной классификации), по-

<sup>1</sup> Чоу А., Триантис Д. Составление и применение преддоговорных соглашений // Обзор права. 2020. № 98. С. 439–488.

<sup>2</sup> Малеина М. Н. Указ. соч. С. 36–46.

скольку в целях идентификации конкретного предмета переговоров – неотъемлемого элемента подобных соглашений – стороны переговоров стоят перед необходимостью определить, как минимум, объект гражданских правоотношений, по поводу которого стороны входят в переговоры. Под объектом гражданских правоотношений подразумевается то, на что направлены интересы участников правоотношений, или то, по поводу чего возникают правоотношения. Поскольку в случае отсутствия такого объекта гражданских правоотношений стороны переговоров могут быть лишены возможности, к примеру, связать те или иные расходы со стремлением заключить договор либо возможности доказать факт предоставления той или иной конфиденциальной информации как объективную необходимость ведения переговоров, определение предмета переговоров является важным элементом соглашений о ведении переговоров.

Как указывает В. В. Груздев, «условиями заключенного соглашения о порядке ведения переговоров выступают организационно-процедурные условия, согласованные сторонами в качестве существенных пунктов при заключении соглашения. К их числу относятся все условия, которые относятся к совершению организуемого (заключаемого) договора, за исключением определения его содержания. Отсюда широкий перечень условий, которые могут составлять содержание конкретного соглашения о порядке ведения переговоров»<sup>1</sup>. Стороны вправе определить самый широкий перечень включаемых в такое соглашение условий, носящих организационный характер, ведь основная цель такого соглашения – именно организация преддоговорного процесса, что само по себе подразумевает детализацию отдельных, частных элементов таких переговоров.

Представляется, что более уместно при классификации видов соглашений, регулирующих порядок ведения переговоров, выделение групп положений, свойственных и включаемых либо исключительно, либо в большей мере именно в соглашения, регулирующие ведение переговоров. Поскольку сам термин «договор» может обозначать и документ как таковой, и (в юридическом смысле) двустороннюю сделку, в гражданском законодательстве положения, предусматривающие обязательство по заключению договора в будущем, порядок ведения переговоров, обязательства сторон в отношении конфиденциальной информации и т. д., выделяются в качестве отдельных видов договоров. Однако на практике указанные договоры включаются сторонами в состав единого документа, выступающего договором (контрактом, соглашением) как таковым.

Руководствуясь вышеприведенными классификациями, можно выделить различные виды соглашений по включенным в них условиям, закрепленным отдельными видами договоров, предусмотренных гражданским законодательством.

## **1. Соглашения, непосредственно регламентирующие порядок ведения переговоров**

Под указанными соглашениями следует понимать соглашения, регламентирующие порядок выполнения сторонами переговоров определенных действий или бездействия, а также иные юридические факты, возникновение которых создает, изменяет либо прекращает организационные правоотношения в части надлежащего поведения сторон в ходе добросовестного ведения переговоров. В подавляющем числе случаев к таким положениям относятся распределение бремени расходов, требование о раскрытии какой-либо информации либо предоставление заверений и гарантий, выполнение определенных подготовительных мероприятий для проведения сделки стороной договора, выполнение тех или иных действий в случае наступления каких-либо юридических фактов.

Так, в случае ведения переговоров по заключению договора купли-продажи недвижимого имущества стороны могут включить требования по предоставлению правоустанавливающих документов, расходы (государственная пошлина) на получение которых возлагается на сторону покупателя. Также довольно частым случаем является включение в такие соглашения условия о проведении регистрации фактической планировки объекта недвижимого имущества, сроках ее проведения и последствиях для переговоров при тех или иных результатах такой регистрации.

<sup>1</sup> Груздев В. В. Соглашение о порядке ведения переговоров // Нотариус. 2019. № 7. С. 13–16.

Отдельного внимания заслуживают условия об ограничении сторон в возможности ведения параллельных переговоров, а также об обязанности уведомления о ведении таких переговоров. Практика рассмотрения российскими судами подобных споров имела место, благодаря чему юридическая сила оговорок об обязанности воздержаться от ведения параллельных переговоров либо уведомить о факте его ведения отмечена судами. Рассмотрев кассационную жалобу П. С. Плетнева по делу № А40-98757/2018 (Плетнев П. С. против ООО «ЮНИВЕРСАЛ-АКВА»), Судебная коллегия ВС указала, что умолчание о параллельных переговорах не является само по себе недобросовестным, как и отсутствие предложения заключить сделку на условиях, предложенных другим контрагентом, оговорившись, что стороны переговоров могут предусмотреть условие об эксклюзивности переговоров только с одним контрагентом в соответствующем соглашении о ведении переговоров<sup>1</sup>.

## 2. Соглашения, регулирующие содержание основного договора

Под такими соглашениями следует понимать положения, устанавливающие условия, которые существенны для одной из сторон и по поводу которых соответствующая сторона проявила волю договориться еще на преддоговорном этапе. К такому роду положений могут быть отнесены самые различные условия, составляющие коммерческий интерес лица, без соблюдения которого такое лицо не вступило бы в переговоры. Это, к примеру, специальные условия расторжения длящегося договора, о которых стороны могут договориться на изначальном этапе ведения переговоров, закрепив обязательное их включение в основной договор. В соответствии с абз. 2 п. 1 ст. 432 ГК РФ под существенными условиями понимаются в том числе такие условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение, в случае заявления участника переговоров о необходимости урегулирования одного из существенных для него условий будущего договора для вхождения в переговоры о заключении такого договора подобные условия квалифицируются в качестве существенных.

Указанная характеристика положений, регулирующих содержание основного договора, частично корреспондирует характеристике предварительного договора в соответствии с п. 3 ст. 429 ГК РФ, однако остальные существенные характеристики предварительного договора (такие как предмет договора, форма его заключения) могут отличаться, поскольку само по себе положение, регулирующее содержание основного договора, не создает тех юридических последствий, которые создает предварительный договор.

## 3. Соглашения, регулирующие порядок использования и обеспечения сохранности конфиденциальной информации

Являющееся по своему существу соглашением, регулирующим организационные правоотношения на всех этапах жизни договора, соглашение о конфиденциальности заключаются сторонами как на этапе преддоговорном, так и при исполнении договора и после его исполнения. Пунктом 4 ст. 434.1 ГК РФ отдельно предусмотрены обязательства сторон в отношении информации, переданной другой стороной переговоров в качестве конфиденциальной, в том числе обязательства не раскрывать ее и не использовать ее ненадлежащим образом для своих целей вне зависимости от того, будет ли заключен договор.

## 4. Предварительный договор, опционный договор и опцион на заключение договора

Одним из спорных положений вышеприведенной классификации является включение предварительного договора, опционного договора и опциона на заключение договора. Перечисленные виды договоров относятся к организационным договорам, поскольку (по классификации О. А. Красавчикова) обеспечивают выполнение предпосылочной функции по заключению договора и направлены на упорядочение организуемых (имущественных) отношений, вследствие чего выполняют применитель-

<sup>1</sup> Ковшов Т., Элязян А. Добросовестность сторон договора в ходе переговоров: судебное дело «Плетнев против Универсал Аква» // Общество и инновации. 2022. № 3. С. 103–110. DOI: <https://doi.org/10.47689/2181-1415-vol3-iss5-pp103-110>.

но к последним служебную функцию. Во всех трех случаях такие договоры создают для сторон обязательства по заключению договора в будущем, исполнение которых регламентировано гражданским законодательством. Стороны вправе обеспечить соблюдение указанных обязательств в судебном порядке, заявив иск о понуждении к исполнению такого договора. Например, Арбитражный суд Московского округа в постановлении от 28 августа 2018 г. по делу № А40-217225/2016 удовлетворил требование истца о понуждении заключить договор купли-продажи доли в рамках предусмотренного корпоративным договором права истца на приобретение спорной доли.

В соответствии с принципом свободы договора не допускается понуждение к заключению договора за исключением случаев, предусмотренных законодательством, либо случаев добровольного принятия на себя такого обязательства. Уместно поставить вопрос о том, имеют ли место переговоры о заключении договора на этапе, когда стороны приняли на себя обязательство по заключению договора в будущем.

Однако в каждом из приведенных видов договоров заключение основного договора ставится под условие выполнения его стороной (сторонами) определенных действий либо наступления иных юридических фактов, что само по себе не исключает возможности ведения переговоров по его заключению. При этом одна из основных характеристик указанных договоров – именно обязательство по заключению договора в будущем, что само по себе выступает проявлением добровольного отказа от свободы заключения конкретного договора стороной (сторонами).

Таким образом, выделение видов соглашений по ведению переговоров о заключении договора – важный элемент установления природы таких соглашений, что позволяет заполнить пробел, возникший ввиду отсутствия в гражданском законодательстве определения такого соглашения и выделения его в качестве вида договора. Определение и классификация таких соглашений позволила бы обеспечить единообразие практики применения в гражданском договоре таких видов соглашений, соблюдение законных прав и интересов сторон переговоров за счет более уверенного подхода в политике использования подобного рода соглашений при ведении переговоров.

### Список литературы

- Груздев В. В. Соглашение о порядке ведения переговоров // *Нотариус*. 2019. № 7. С. 13–16.
- Демкина А. В. О преддоговорной ответственности в гражданском праве // *Гражданское право*. 2016. № 1. С. 31–34.
- Иоффе О. С. Избранные труды по гражданскому праву: Из истории цивилистической мысли. Гражданское правоотношение. Критика теории «хозяйственного права». М.: Статут, 2009. 782 с.
- Ковшов Т., Эляян А. Добросовестность сторон договора в ходе переговоров: судебное дело «Плетнев против Юниверсал Аква» // *Общество и инновации*. 2022. № 3. С. 103–110. DOI: <https://doi.org/10.47689/2181-1415-vol3-iss5-pp103-110>.
- Красавчиков О. А. Гражданские организационно-правовые отношения // *Советское государство и право*. 1966. № 10. С. 50–57.
- Красавчиков О. А. Категории науки гражданского права: избранные труды: в 2 т. М.: Статут, 2005. Т. 1. 494 с.
- Малеина М. Н. Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // *Журнал российского права*. 2016. № 10. С. 36–46.
- Муратова О. В. Преддоговорные отношения в международном коммерческом обороте: специфика и тенденции правового регулирования // *Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения*. 2017. № 3. С. 71–78.
- Подузова Е. Б. Организационный договор и его виды: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2012. 237 с.
- Славицки П. Преддоговорные соглашения в отдельных правовых системах // *Журнал европейских исследований*. 2020. № 10. С. 26–44.
- Чоу А., Триантис Д. Составление и применение преддоговорных соглашений // *Обзор права*. 2020. № 98. С. 439–488.

### References

- Chou A., Triantis D. (2020) Sostavlenie i primeneniye preddogovornyykh soglashenii [Drafting and application of pre-contractual agreements]. In *Obzor prava*, no. 98, pp. 439–488.
- Demkina A. V. (2016) O preddogovornoj otvetstvennosti v grazhdanskom prave [On pre-contractual liability in civil law]. In *Grazhdanskoe pravo*, no. 1, pp. 31–34.
- Gruzdev V. V. (2019) Soglasheniye o poryadke vedeniya peregovorov [Agreement on the procedure for conducting negotiations]. In *Notarius*, no. 7, pp. 13–16.

Ioffe O. S. (2009) *Izbrannye trudy po grazhdanskomu pravu: Iz istorii tsivilisticheskoi mysli. Grazhdanskoe pravootnoshenie. Kritika teorii «khozyaistvennogo prava»* [Selected works on civil law: From the History of Civil Thought. A civil legal relationship. Criticism of the theory of «economic law»]. Moscow, Statut, 782 p.

Kovshov T., Elyazyan A. (2022) Dobrosovestnost' storon dogovora v khode peregovorov: sudebnoe delo «Pletnev protiv Yuniversal Akva» [Good faith of the parties to the contract during negotiations: the court case «Pletnev v. Universal Aqua»]. In *Obshchestvo i innovatsii*, no. 3, pp. 103–110, DOI: <https://doi.org/10.47689/2181-1415-vol3-iss5-pp103-110>.

Krasavchikov O. A. (1966) Grazhdanskie organizatsionno-pravovye otnosheniya [Civil organizational and legal relations]. In *Sovetskoe gosudarstvo i pravo*, no. 10, pp. 50–57.

Krasavchikov O. A. (2005) *Kategorii nauki grazhdanskogo prava: izbrannye trudy: in 2 vols.* [Categories of the science of civil law: selected works: in 2 vols]. Moscow, Statut, vol. 1, 494 p.

Maleina M. N. (2016) Peregovory o zaklyuchenii dogovora (ponyatie, pravovoe regulirovanie, pravila) [Negotiations on the conclusion of a contract (concept, legal regulation, rules)]. In *Zhurnal rossiiskogo prava*, no. 10, pp. 36–46.

Muratova O. V. (2017) Preddogovornye otnosheniya v mezhdunarodnom kommercheskom oborote: spetsifika i tendentsii pravovogo regulirovaniya [Pre-contractual relations in international commercial turnover: specifics and trends of legal regulation]. In *Zhurnal zarubezhnogo zakonodatel'stva i sravnitel'nogo pravovedeniya*, no. 3, pp. 71–78.

Poduzova E. B. (2012) *Organizatsionnyi dogovor i ego vidy: dis. ... kand. jurid. nauk* [Organizational agreement and its types: a candidate of legal sciences thesis]. Moscow, 237 p.

Slavitski P. (2020) Preddogovornye soglasheniya v otдел'nykh pravovykh sistemakh [Pre-contractual agreements in certain legal systems]. In *Zhurnal evropeiskikh issledovaniy*, no. 10, pp. 26–44.