

## Преддоговорные убытки: сущность, практика, перспективы

**Алена Андреевна Малькова**

*Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия. alena.malkova.2020@list.ru*

**Олеся Владимировна Овчинникова**

*Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия. kgprav@csu.ru*

Сегодня перспективным направлением развития института взыскания преддоговорных убытков можно считать предложенное в проекте изменения Гражданского кодекса Российской Федерации расширение объема возмещаемых убытков. Для восстановления права истца в полном объеме убытки не следует ограничивать только реальным ущербом, поскольку зачастую реально понесенные расходы в связи с ведением переговоров о заключении договора гораздо меньше упущенной выгоды истца, который потратил ценное время и ресурсы на ведение переговоров без какого-либо благоприятного экономически выгодного результата. При этом в процессе доказывания следует обращать внимание в большей степени на доказывание недобросовестности контрагента и отграничения ее от реализации права на свободу договора.

**Ключевые слова:** culpa in contrahendo, возмещение убытков, внедоговорные отношения, переговоры о заключении договора

Original article

## Pre-contract damage: essence, practice, prospects

**Alyona A. Malkova**

*Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. alena.malkova.2020@list.ru*

**Olesya V. Ovchinnikova**

*Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia. kgprav@csu.ru*

Today, a promising direction for the development of the institution of recovery of pre-contractual damages is the expansion of the volume of recoverable damages proposed in the draft amendment of the Civil Code of the Russian Federation. To restore the plaintiff's right in full, losses should not be limited only to real damage, since often the actual costs incurred in connection with negotiating a contract are much less than the lost profits of the plaintiff, who spent valuable time and resources negotiating without any favorable economically beneficial result. At the same time, in the process of proving, attention should be paid more to proving the dishonesty of the counterparty and separating it from the exercise of the right to freedom of contract.

**Keywords:** culpa in contrahendo, compensation for losses, non-contractual relations, negotiations on the conclusion of an agreement

Переговоры о заключении гражданско-правового договора являются весьма важными для дальнейшего возникновения и динамики соответствующего обязательственного правоотношения. Причем уже на данном этапе взаимодействия субъектов гражданского права, их недобросовестное поведение может привести к причинению убытков иному участнику переговорного процесса. Российское гражданское право, вслед за законодательством ряда европейских стран, имплементировало в ходе реформы институт возмещения преддоговорных убытков.

Указанный институт не является в настоящее время достаточно разработанным в отечественной юридической науке и правоприменительной практике. Так, нормы статьи 434.1 «Переговоры

о заключении договора» включены в Гражданский кодекс Российской Федерации (далее — ГК РФ) Федеральным законом от 08.03.2015 № 42-ФЗ и действуют на протяжении семи лет. Стоит сказать, что необходимость их введения в действующий кодекс была определена еще в 2009 году положениями п. 7.7 Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации<sup>1</sup>. В коллизионном же праве институт преддоговорной ответственности появился

<sup>1</sup> Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации. Одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 07.10.2009 // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2009. № 11.

на два года раньше: он был имплементирован в нормы части третьей ГК РФ в 2013 году и нашел закрепление в статье 1222.1. ГК РФ.

Вместе с тем можно утверждать, что определенные подходы к пониманию и толкованию института преддоговорной ответственности начинают складываться как в отечественной цивилистике, так и в судебной практике. Обзору и анализу некоторых из них посвящена настоящая статья.

Вопрос о правовой природе преддоговорной ответственности в российской цивилистике можно считать разрешенным в пользу внедоговорной модели. Данная модель преддоговорной ответственности свойственна правопорядкам, закрепляющим т. н. принцип «генерального деликта» (прежде всего, Франции), предполагающий возможность привлечения к деликтной ответственности не только в случае причинения вреда ограниченному кругу абсолютных прав, но и во всех тех ситуациях, когда налицо имеется факт причинения убытков виновным поведением, находящимся в причинно-следственной связи с причиненным вредом [8, р. 969–993]. Альтернативная модель «квазидоговорной ответственности» воплощена в гражданском праве Германии, которое, напротив, допускает возникновение деликтного обязательства в случае причинения вреда только прямо поименованным объектам абсолютных прав, либо в иных случаях, определенно указанных в законе [9, р. 751–787; 7, р. 2–19]. Поскольку нарушения таких абсолютных прав в процессе ведения переговоров о заключении договора не происходит, а причиняемые убытки относятся к категории «чистых экономических убытков», немецкий законодатель квалифицирует отношения, возникающие на преддоговорном этапе, как порожденные относительным «квазидоговорным» отношением между участниками переговоров о заключении договора. В основе данного относительного отношения лежит базовый принцип добросовестности [2, с. 884–885].

С учетом того обстоятельства, что отечественная наука не вполне определилась, воплощен ли в российском гражданском праве принцип «генерального деликта», вопрос о правовой природе преддоговорной ответственности в России, мог вызывать споры. В настоящее время, однако, правовая позиция по данной проблеме сформирована в абз. 1 п. 19 Постановления Пленума ВС РФ от 24 марта 2016 г. № 7, согласно которому «к отношениям, связанным с причинением вреда недобросовестным поведением при проведении переговоров, применяются нормы главы 59 ГК РФ с исключениями, установленными статьей 434.1 ГК РФ». Таким образом, Верховный Суд РФ квалифицирует ответственность за причинение убытков в ходе преддоговорного

этапа взаимодействия сторон, как деликтную, хотя и имеющую определенные особенности. Так, в отличие от классической деликтной ответственности, принцип презумпции виновности причинителя не применим к институту преддоговорной ответственности [2, с. 888].

Необходимо отметить, что в случае заключения участниками переговоров специального соглашения, определяющего условия их взаимодействия на преддоговорном этапе (п. 5 ст. 434.1 ГК РФ), природа ответственности за причинение убытков, трансформируется в договорную [2, с. 940].

Следует также учитывать, что и до закрепления в ГК РФ отдельной нормы, регулирующей взыскание преддоговорных убытков, строго говоря, препятствие для их взыскания отсутствовало: достаточным основанием для их взыскания могли выступать статья 10 ГК РФ («Пределы осуществления гражданских прав»), закрепляющая принцип добросовестности [1, с. 46–48], и статья 15 ГК РФ («Возмещение убытков») — общие нормы, ориентированные на гибкое применение к каждому отдельному случаю. Кроме того, ответственность за причинение убытков в ходе преддоговорного этапа взаимодействия сторон в настоящее время следует и из п. 3 ст. 307 ГК РФ, в соответствии с которым стороны обязаны действовать добросовестно, учитывая права и законные интересы друг друга, взаимно оказывая необходимое содействие для достижения цели обязательства, а также предоставляя друг другу необходимую информацию, в том числе и при установлении обязательства [6, с. 70–76].

Для какой же цели законодатель принял решение вынести данный институт за пределы общей нормы и создать специальную норму, прямо предусматривающую взыскание убытков со стороны, недобросовестно ведущей или прерывающей переговоры о заключении договора? Представляется, что при введении данной нормы в действующую редакцию ГК РФ не преследовалась цель создания качественно нового института защиты нарушенных прав, а предпринята попытка внедрить в гражданское законодательство норму, как бы направляющую контрагентов при ведении переговоров оценивать все риски вступления даже в преддоговорные отношения, поскольку и без такой специальной нормы, сторона могла взыскать убытки с сорвавшего переговоры контрагента [2, с. 880].

Интерес представляет вопрос о том, как следует определять границы переговорного процесса. А. Г. Карапетов полагает, что переговорами могут признаваться «все этапы взаимоотношений сторон от начала социального взаимоотношения, направленного на заключение договора, и до самого момента заключения договора, если эти

взаимоотношения так или иначе связаны с предстоящим заключением договора» [2, с. 880]. Однако определение моментов начала и окончания переговорного процесса может вызывать на практике определенные сложности. Например, может ли свидетельствовать о началах переговоров ознакомление потенциального покупателя с образцами продукции, без явно выраженного предложения о ее приобретении; направление рекламных, информационных писем? С другой стороны, в судебной практике также встречалась позиция истца, который настаивал на том, что преддоговорный процесс между сторонами в действительности был завершён заключением договора, а потому применение норм о преддоговорной ответственности судами первой и апелляционной инстанций было необоснованным. Безусловно, указанные вопросы должны решаться ситуационно, вместе с тем представляется, что намерение обоих участников заключить договор, как мотив для вступления во взаимодействие друг с другом, должен быть выражен достаточно определенно и быть понятен всем участникам таких переговоров.

Полагаем, что доказывание факта ведения переговоров можно отнести к числу проблемных с точки зрения доказывания. Несмотря на то, что процессуальным законодательством прямо предусмотрена возможность и обязанность суда оценивать устные доказательства, на практике суды относятся к такого рода доказательствам достаточно скептически и опираются в своих выводах на документы и иные письменные доказательства, представленные сторонами спора. Соответственно, само по себе ведение переговоров, если оно осуществлялось не письменно, а устно, доказать будет достаточно сложно — особенно в споре между юридическими лицами, поскольку арбитражные суды весьма редко прибегают к допросу свидетелей и не используют свидетельские показания как основное доказательство по делу.

Несколько слов следует сказать о порядке определения размера причиненных убытков. В ГК РФ установлено, что сторона, которая ведет или прерывает переговоры о заключении договора недобросовестно, обязана возместить другой стороне причиненные этим убытки (п. 3 ст. 434.1 ГК РФ). Понятие убытков, подлежащих возмещению до заключения договора, раскрыто здесь же: ими признаются расходы, понесенные другой стороной в связи с ведением переговоров о заключении договора, а также в связи с утратой возможности заключить договор с третьим лицом.

При определении размера убытков в результате недобросовестного поведения при ведении переговоров о заключении договора, необходимо учитывать, что возмещение таких убыт-

ков построено по модели негативного интереса [2, с. 924], т. е., как определено в п. 20 Постановления Пленума Верховного суда РФ № 7 от 24 марта 2016 г., «в результате возмещения убытков, причиненных недобросовестным поведением при проведении переговоров, потерпевший должен быть поставлен в положение, в котором он находился бы, если бы не вступал в переговоры с недобросовестным контрагентом». Причем в ряде случаев, такая модель не исключает возмещения упущенной выгоды, если такая вызвана невозможностью получения дохода в рамках договорных правоотношений, досрочно прекращенных в связи с правомерным ожиданием заключения контракта по итогам переговоров. Самым ярким примером такого подхода является известный кейс по спору между ООО «Декорт» и ООО «АШАН» (Постановление Арбитражного суда Московского округа от 29 ноября 2017 г. № Ф05-16349/2017 по делу № А41-90214/2016).

Основанием для взыскания убытков, причиненных в процессе переговоров о заключении договора, является, как уже отмечалось, недобросовестное поведение их участника (потенциального контрагента). Как и в иных случаях, когда законодатель отсылает к необходимости оценки поведения лица с точки зрения его ответственности принципу добросовестности, он по сути санкционирует судебное правотворчество, оставляя суду возможность оценивать конкретное поведение как неправомерное.

Вместе с тем в Гражданском кодексе РФ описаны конкретные примеры недобросовестного поведения участника переговоров о заключении договоров, а именно:

- 1) вступление в переговоры о заключении договора или их продолжение при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной;
- 2) предоставление стороне неполной или недостоверной информации, в том числе умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны;
- 3) внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать.

Причем в последних двух случаях презюмируется недобросовестность поведения, т. е. при доказанности совершения ответчиком соответствующих действий, вопреки общегражданской презумпции добросовестности (п. 5 ст. 10 ГК РФ), именно ответчик должен доказать свою добросовестность [1, с. 38–42; 2, с. 888]. Такое толкование прямо следует из абз. 3 п. 19 Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 7

«О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств»<sup>1</sup>.

Определенную ясность и конкретику относительно содержания соответствующих нарушений принципа добросовестности в ходе переговоров о заключении договора вносит судебная практика.

Так, в Определении Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 29.01.2020 г. № 305-ЭС19-19395 сформулированы выводы в отношении неоправданного продолжения переговоров при определенной утрате интереса в заключении договора. Верховный суд РФ пришел к выводу, что добросовестный участник переговоров обязан незамедлительно сообщить контрагенту «об обстоятельствах, препятствующих заключению договора, в том числе о своем окончательном намерении заключить договор с другим контрагентом», в противном случае с него могут быть взысканы убытки, состоящие в дополнительных расходах контрагента, которые он не понес бы в случае своевременного уведомления. В данном определении, в качестве таких убытков предложено оценить тщетные расходы стороны переговоров на услуги привлеченных к переговорному процессу юристов.

Также Арбитражным судом Западно-Сибирского округа дело о взыскании в качестве преддоговорных убытков расходов стороны (заказчика) на сооружение временной зимней дороги к месту производства работ («зимника») было направлено на новое рассмотрение, поскольку суд в соответствии с вышеуказанной позицией Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ посчитал необходимым установить «создал ли ответчик своими действиями у истца представление о том, что сделка состоится, а также установить момент, в который ответчик утратил намерение заключить договор с истцом, решить вопрос о добросовестности поведения ответчика после утраты такого намерения, в частности о наличии своевременного уведомления истца, было ли такое уведомление внезапным для истца, а прекращение переговоров — неоправданным при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать, о причинно-следственной связи между поведением ответчика и расходами, понесенными истцом с учетом положений ГК РФ о распределении бремени доказывания в подобных категориях дел, принять законное и обоснованное решение».

<sup>1</sup> О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 (ред. от 22.06.2021) // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2016. № 5.

Примечательно, что при повторном рассмотрении указанного дела, суд отказал истцу (заказчику) во взыскании убытков, со ссылкой на следующие обстоятельства: «ответчик, учтывавший уведомления истца построить зимнюю дорогу до 23.02.2019 и продолживший переписку, не может быть признан недобросовестным по отношению к истцу, при том, что зимник не отвечал требованиями безопасности, грузоподъемности; со стороны ответчика не было внезапного и неоправданного прекращения переговоров о заключении договора или предоставления истцу неполной или недостоверной информации, а также об отсутствии причинно-следственной связи между затратами, произведенными истцом, и действиями ответчика, что свидетельствует о недоказанности обстоятельств, с которыми закон связывает возникновение права на возмещение убытков, и, как следствие, об отсутствии оснований для взыскания заявленных убытков».

Таким образом, если участник переговоров несет затраты на подготовку будущего исполнения, однако, такие затраты оказываются тщетными в результате ненадлежащего качества выполненных им работ, что влечет за собой выход контрагента из переговоров и незаключение договора, такие затраты не могут быть взысканы как убытки с контрагента.

Проанализированная практика показывает достаточно тесную связь между такими ситуациями, как необоснованное продолжение переговоров при утрате интереса в заключении договора и необоснованный внезапный выход из переговоров. Действительно, если переговоры продолжались лишь «для вида», последующий выход из них будет представляться контрагенту внезапным и неоправданным.

Именно поэтому Судебная коллегия по экономическим спорам ВС РФ в Определении от 29.01.2020 г. № 305-ЭС19-19395 формулирует выводы и в отношении внезапного выхода из переговоров. Согласно правовой позиции Верховного Суда РФ, «сами по себе факты того, что сторона вышла из переговоров без объяснения причин либо на поздней стадии переговоров, не свидетельствуют о неоправданном прекращении переговоров и недобросовестности ее действий. Гражданское законодательство не ставит наступление преддоговорной ответственности в зависимость от стадии переговоров. Как не является безусловным основанием ответственности тот факт, что лицо прервало переговоры на их поздней стадии, так и не является необходимым условием такой ответственности, чтобы стороны уже достигли согласия по всем условиям будущего договора».

Также не могут быть признаны неоправданными и, как следствие, недобросовестными действия,

когда лицо ведет переговоры одновременно с несколькими контрагентами. Сами по себе переговоры лица с несколькими контрагентами и выбор одного из них не могут служить основанием для возмещения им убытков контрагента, с которым договор заключен не был. При этом не является недобросовестным умолчание о параллельных переговорах, а также отсутствие предложения заключить сделку на условиях, предложенных другим контрагентом. Однако в случае, когда стороны переговоров заключили соглашение о порядке ведения переговоров, в котором предусмотрели условие об эксклюзивности переговоров только с одним контрагентом, и впоследствии вторая сторона нарушила его либо допустила обман контрагента на его вопрос о переговорах с другими контрагентами, такие действия являются недобросовестными. В таких случаях лицо, нарушившее соответствующее условие или обманувшее своего контрагента, обязано возместить причиненные ему убытки».

Верховный суд РФ в данном случае подтвердил, а отчасти скорректировал ранее складывающуюся в судах практику по данной категории споров.

Например, судами по делу А40-42494/2018 сформирована позиция о том, что нельзя расценить как недобросовестное поведение контрагента его отказ от предложения заявителя при наличии у ответчика выбора, с каким из контрагентов начинать сотрудничество, и сделать вывод о неправомерности отказа в продолжении ведения переговоров о заключении договора и заключения договора в принципе. В описанном деле суды не нашли подлежащими удовлетворению требования истца о взыскании убытков с ответчика, поскольку истец одновременно с другими организациями претендовал на позицию дилера автоконцерна, однако ответчик сделал выбор в пользу другого лица. Такие действия суд расценил как реализацию ответчиком своего права на свободу договора и не нашел в них нарушений прав истца.

Определенное значение в судебной практике придавалось длительности ведения переговоров. В качестве примера можно привести дело № А41-90214/2016 (спор ООО «Декорт» против ООО «АШАН»), в рамках которого истцу удалось взыскать с ответчика убытки за срыв переговоров о заключении договора в полном объеме. В рамках указанного дела истец — арендодатель намеревался предоставить в аренду ответчику нежилое помещение, о чем с последним велись переговоры на протяжении более 8 месяцев. Ответчик неоднократно переносил сроки заключения договора, проводил анализ предоставляемого в аренду помещения, предоставлял истцу документы, однако после получения конечного

варианта договора перестал выходить на связь и отказался от заключения договора. Убытки на стороне истца возникли в связи с расторжением последним договоров аренды с предыдущими арендаторами с целью предоставления помещения в аренду ответчику, и были взысканы в размере арендной платы, которую бы получил истец, если бы не прекращал отношения со своими предыдущими контрагентами.

В рамках иного дела (№ А47-88/2019), Арбитражный суд Уральского округа сформулировал вывод о том, что «нормы частей 2 и 3 статьи 434.1 Гражданского кодекса не предусматривают, что сторона вправе прекратить переговоры при затянутости процесса переговоров или при заключении сделки с другим лицом на более выгодных условиях. Единственное, что позволяет стороне выйти из переговоров (прекратить переговоры) без возмещения убытков, — это добросовестное поведение этой стороны. При этом чем дольше длятся переговоры о заключении договора, тем выше ожидания сторон, что договор будет заключен, а критерии правомерного выхода из таких переговоров должны быть более обоснованными с учетом времени и затрат сторон на такие длительные переговоры».

Формулировки, использованные судом в последнем примере, вряд ли можно признать удачными, поскольку они свидетельствуют о переоценке фактора длительности ведения переговоров. Между тем Верховный суд РФ справедливо указал, что данный фактор сам по себе не может свидетельствовать о недобросовестности прерывания переговорного процесса.

Можно согласиться со справедливым замечанием А. Г. Карапетова: «для того чтобы прерывание стороной переговоров являлось недобросовестным, требуется доказать особые обстоятельства, которые могли создать у партнера достойные защиты разумные ожидания того, что переговоры завершатся заключением договора [2, с. 916].

Примечательно, что в обоих проанализированных делах такие особые условия имелись: в споре ООО «Декорт» с ООО «АШАН» истец положился на уверения ответчика о том, что договор обязательно будет заключен и расторг договор с текущими арендаторами; в споре по делу № А47-88/2019 ответчик направлял истцу гарантийные письма о готовности поставить истцу продукцию в определенные сроки. Данные гарантийные письма были (с ведома ответчика) представлены истцом для участия в конкурсе, инициированном третьим лицом, и стали причиной выигрыша истцом в конкурсной процедуре.

Можно сформулировать и иные условия, которые сыграют «на руку» истцу в процессе доказывания неоправданности внезапного прерывания

переговоров: например, уникальность предмета договора, переговоры о заключении которого велись и не были завершены, — так будет проще доказать возникновение убытков, поскольку предмет договора, произведенный или закупленный для отказавшейся от его исполнения стороны, не может быть реализован другому лицу, что влечет прямые убытки на стороне истца. Такой подход отражен судом в деле № А60-3964/2019. Как частный случай индивидуализирующего признака можно рассматривать и разработку специального коммерческого пред-

ложения — так взыскали убытки с ответчика по делу № А63-3768/2015.

Таким образом, с учетом анализа приведенных судебных актов, можно сделать вывод, что позиция судов по оценке обоснованности предъявления убытков в преддоговорных отношениях хотя и не сформирована до конца, но уже обретает определенную форму. Видится, что в процессе доказывания следует обращать внимание в большей степени на доказывание недобросовестности контрагента и отграничения ее от реализации права на свободу договора.

Статья поступила в редакцию 06.09.2022.

Одобрена после рецензирования 21.11.2022.

Принята к публикации 25.11.2022.

#### Список источников

1. Артемьева М. А., Ветров Д. М. Распределение бремени и стандарт доказывания по делам о привлечении к ответственности ответчиков (контролирующих лиц) по долгам юридического лица // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Право. 2022. Т. 7, вып. 1. С. 38–42. DOI 10.47475/2618-8236-2022-17106.
2. Договорное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 420–453 Гражданского кодекса Российской Федерации : электронное издание. Редакция 2.0 / отв. ред. А. Г. Карапетов. М. : М-Логос, 2020. 1425 с.
3. Жариков Ю. Г. Понятие убытков в гражданском и земельном праве // Журнал российского права. 2013. № 1 (193). С. 117–119.
4. Останина, Е. А. Классификация диспозитивных норм договорного права // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Право. 2016. Т. 1, вып. 4. С. 46–56.
5. Пешкова О. А. Соотношение понятий «вред», «убытки» и «ущерб» // Мировой судья. 2010. № 7. С. 82–86.
6. Семякин М. Н. Основные тенденции развития гражданского законодательства Российской Федерации (часть 2) // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Право. 2018. Т. 3, вып. 2. С. 70–76.
7. Crespo M. O., Rubio Garcia Paz M. Precontractual Liability in European Contract Law (April 2010). *Indret*. 2010, Vol. 02. Pp. 2–21. Available at: <https://ssrn.com/abstract=1638990>.
8. Giliker P. A Role for Tort in Pre-Contractual Negotiations? An Examination of English, French, and Canadian Law // *The International and Comparative Law Quarterly*. 2003. Vol. 52, no. 4. Pp. 969–993.
9. Dickson B. The Law of Restitution in the Federal Republic of Germany: a Comparison with English Law // *The International and Comparative Law Quarterly*. 1987. Vol. 36, no. 4. Pp. 751–87.

#### Информация об авторах

**А. А. Малькова** — магистрант Института права.

**О. В. Овчинникова** — кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса Института права.

**Для цитирования:** Малькова А. А., Овчинникова О. В. Преддоговорные убытки: сущность, практика, перспективы // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Право. 2022. Т. 7, вып. 4. С. 10–16. DOI 10.47475/2618-8236-2022-17402.

---

*Bulletin of Chelyabinsk State University. Series: Law. 2022. Vol. 7, iss. 4. Pp. 10–16.*

#### References

1. Artemyeva MA, Vetrov DM. Burden sharing and standard of proof in cases of bringing to responsibility defendants (controlling persons) on debts of a legal entity. *Bulletin of the Chelyabinsk State University. Series: Law*. 2022;7(1):38-42. DOI 10.47475/2618-8236-2022-17106. (In Russ.).
2. Karapetov AG (ed.). Contract Law (general part): article-by-article commentary to Articles 420–453 of the Civil Code of the Russian Federation: Electronic edition. Revision 2.0. Moscow: M-Logos; 2020. (In Russ.).

3. Zharikov YuG. The concept of damages in civil and land law. *Journal of Russian Law*. 2013;(1(193)):117-119. (In Russ.).
4. Ostanina EA. Classification of dispositive norms of contract law. *Bulletin of Chelyabinsk State University. Series: Law*. 2016;1(4):46-56. (In Russ.).
5. Peshkova OA. Correlation of the concepts of “harm”, “losses” and “damage”. *Justice of the Peace*. 2010;(7):82-86. (In Russ.).
6. Semyakin MN. The main trends in the development of civil legislation of the Russian Federation (part 2). *Bulletin of Chelyabinsk State University. Series: Law*. 2018;3(2):70-76. (In Russ.).
7. Crespo MO, Rubio Garcia Paz M. Precontractual Liability in European Contract Law (April 2010). *InDret*. 2010;(02):2-21. Available at: <https://ssrn.com/abstract=1638990>.
8. Giliker P. A Role for Tort in Pre-Contractual Negotiations? An Examination of English, French, and Canadian Law. *The International and Comparative Law Quarterly*. 2003;52(4):969-993.
9. Dixon B. The Law on Restitution in the Federal Republic of Germany: Comparison with English Law. *The International and Comparative Law Quarterly*. 1987;36(4):751-87.

### Information about the authors

**A. A. Malkova** — master’s student, Institute of Law.

**O. V. Ovchinnikova** — Candidate of Law, Associate Professor of the Department of Civil Law and Procedure, Institute of Law.

**For citation:** Malkova AA, Ovchinnikova OV. Pre-contract damage: essence, practice, prospects. *Bulletin of Chelyabinsk State University. Series: Law*. 2022;(4):10-16. (In Russ.). DOI 10.47475/2618-8236-2022-17402.

Вклад авторов: все авторы сделали равный вклад в подготовку публикации.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

The authors declare no conflicts of interests.