

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭТИЧЕСКИЕ ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ ОБ УРЕГУЛИРОВАНИИ КОММЕРЧЕСКИХ СПОРОВ

**Д. Л. Давыденко**

*Белорусский государственный университет,  
пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь, DavydenkoDL@bsu.by*

Статья посвящена обоснованию необходимости создания международных этических правил ведения переговоров об урегулировании коммерческих споров, в том числе медиации. Предложен проект таких правил. Они призваны дополнить правила об ответственности за недобросовестное ведение переговоров (*culpa in contrahendo*), основанные на Принципах международных коммерческих контрактов УНИДРУА. Такие правила могли бы применяться в случае прямой ссылки на них сторон, а также при согласовании в контракте положения об обязанности проведения переговоров в случае возникновения спора (если стороны прямо не исключили их применение, полностью или в части). Предлагается рассмотреть возможность их разработки на уровне ЮНСИТРАЛ и/или на межрегиональном уровне, например, под эгидой БРИКС или ЕАЭС.

**Ключевые слова:** урегулирование спора; переговоры; добросовестность; медиация; *culpa in contrahendo*.

## TRANSNATIONAL ETHICAL RULES FOR CONDUCTING COMMERCIAL DISPUTE SETTLEMENT NEGOTIATIONS

**D. L. Davydenko**

*Belarusian State University,  
4 Niezaliezhnasci Avenue, Minsk 220030, Belarus, DavydenkoDL@bsu.by*

The article is devoted to the substantiation of the need to create international ethical rules for negotiating commercial disputes, including mediation. The paper includes a draft of such rules. They are intended to complement the rules on liability for bad faith negotiations (*culpa in contrahendo*), based on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. Such rules could be applied in the case of a direct reference to them by the parties, as well as when parties insert a provision in the contract on the duty to conduct negotiations in the event of a dispute. The paper proposed to consider the possibility of their development at the UNCITRAL level and/or at the interregional level, for example, within BRICS or the EAEU.

**Keywords:** dispute settlement; negotiations; good faith; mediation; *culpa in contrahendo*.

Во всем мире переговоры являются приоритетным способом урегулирования споров. Именно к ним на практике в первую очередь прибегают стороны внешнеэкономических контрактов при возникновении у них разногласий. Медиация также является разновидностью переговоров при участии нейтрального третьего лица.

Эффективные переговоры позволяют избежать судебного или арбитражного разбирательства, сохранить деловые отношения и сэкономить денежные средства и иные ресурсы.

В белорусском праве предусмотрена институционализация процедуры «переговоров при содействии адвокатов» [1], о которых имеются положения в статье 169 Кодекса гражданского судопроизводства Республики Беларусь (вступает в силу 1 января 2026 г.).

Право должно благоприятствовать устранению конфликтов путем переговоров и поощрять добросовестное участие в них [2].

В настоящее время прослеживается глобальная тенденция формирования этических правил процедур урегулирования коммерческих споров, включая арбитраж и медиацию. Этические правила в первую очередь направлены на арбитров и медиаторов [3; 4]. Вместе с тем, поведение самих представителей сторон также должно быть объектом этико-правового регулирования.

Существует множество подходов к ведению переговоров, и выбор находится на усмотрении стороны. Имеются и различные национальные стили и обычаи, влияющие на поведение в переговорах. Вместе с тем, существуют универсальные базовые правила, без соблюдения которых недобросовестные лица получают неоправданные преимущества. Сами такие правила, однако, нормативно не закреплены. В частности, стандартов добросовестного поведения сторон не закреплено в Правилах медиации ЮНСИТРАЛ 2021 г. [5]. Это создает правовую неопределенность. Для ее устранения следует сформулировать международные стандарты ведения переговоров. Этические правила ведения коммерческих (экономических) переговоров об урегулировании спора (в том числе медиации) могут включать следующие принципы.

#### **1. Ясные пределы полномочий.**

Стороны обязаны направить на переговоры представителей, имеющих соответствующие полномочия.

Любые ограничения полномочий и способы их восполнения и необходимость одобрения достигнутого соглашения третьими лицами и получения каких-либо разрешений, если они известны представителям стороны, должны быть заблаговременно ясным образом доведены до сведения другой стороны.

#### **2. Уважение.**

Участники должны относиться друг к другу с уважением, избегая оскорблений, унижения и личных выпадов.

Не допускается прерывание без уважительной причины, намеренное игнорирование другого участника переговоров или необоснованный отказ от участия в диалоге.

#### **3. Открытость.**

Стороны должны быть открытыми к обсуждению всех аспектов проблемы, не избегая сложных тем.

#### **4. Гибкость.**

Стороны должны быть готовыми к рассмотрению и исследованию возможностей компромиссных и альтернативных решений.

## **5. Сотрудничество:**

Стороны должны учитывать права и законные интересы друг друга.

Стороны обязаны в отношениях друг с другом воздерживаться от действий или поведения, которые направлены на то, чтобы осложнить ход переговоров или создать препятствия для достижения согласия.

Не допускается установление необоснованных ограничений по времени для рассмотрения выдвинутых предложений или выдвижения встречных предложений.

## **6. Честность.**

Стороны должны достоверно выражать свои намерения и не скрывать существенно значимую для принятия решений информацию.

Каждая сторона обязана без искажений излагать относящиеся к предмету переговоров факты.

В случае, когда сторона точно не осведомлена относительно того или иного факта, или она в последующем выяснила, что сообщенный ею факт оказался ложным, она должна без промедления проинформировать об этом другую сторону.

Не допускается внесение предложений, заведомо невыполнимых или заведомо без намерения их выполнять.

## **7. Добросовестность.**

Сторона не вправе намеренно держать другую сторону в неведении относительно принятого решения по ее предложению.

Каждая сторона обязана без промедления уведомить другую сторону о своем принятии ее предложения, условиях его принятия либо об отказе принять ее предложение.

В случае утраты интереса в достижении с другой стороной соглашения сторона обязана без промедления сообщить ей об этом и прекратить переговоры.

## **8. Последовательность.**

Сторона, которая своим поведением создала у другой стороны обоснованные ожидания того, что соглашение по итогам переговоров будет заключено, не вправе без уважительной причины прерывать или прекращать переговоры.

Сторона не вправе в последний момент перед подписанием соглашения требовать новых уступок, которые ранее не были согласованы, угрожая срывом заключения сделки.

## **9. Законность.**

Все действия и решения должны соответствовать применимому праву.

## **10. Справедливость.**

Стороны вправе пользоваться равными возможностями для представления своей правовой позиции и предложений условий соглашения.

Результаты переговоров должны быть справедливыми и равноправными для всех участников.

Не допускается создание переговорных преимуществ посредством:

- обмана;
- угроз;

- принуждения;
- сговора с представителем другой стороны;
- намеренное использование стечения тяжелых обстоятельств у другой стороны, ее экономической слабости или чрезвычайных нужд, ее непредусмотрительности, неинформированности, неопытности или отсутствия навыков вести переговоры.

#### **11. Конфиденциальность.**

Стороны обязаны сохранять конфиденциальность всей информации, относящейся к процедуре переговоров, в том числе тех или иных предложения условий урегулирования.

Такая информация может быть раскрыта третьим лицам только в случае, если на это имеется взаимное согласие всех сторон спора, а также в случаях, предусмотренных законом.

Любое устное или письменное заявление стороны в ходе переговоров для целей обсуждения возможности дружественного урегулирования спора и предложение ею условий урегулирования спора, в том числе готовность уплатить определенную денежную сумму или передать имущество или права, не может быть истолковано как признание ею своей вины, ответственности или долга, если только иное прямо не следует из такого заявления.

#### **12. Ответственность.**

Участники должны признавать свою ответственность за решение спора и его последствия, в т. ч. для третьих лиц и общества в целом.

Данные правила в значительной степени имеют не только этическое, но и юридическое значение. Их нарушение в наиболее серьезных случаях не исключает возможность несение гражданско-правовой ответственности *culpa in contrahendo* по иску заинтересованной стороны. Это вытекает из установленной Принципами международных коммерческих контрактов УНИДРУА (ст. 2.1.15 и 2.1.16) [6] ответственности за недобросовестное ведение переговоров, которая отражает мировые стандарты. На основе данных стандартов законодательства многих стран мира установили подобные правила. Так, в Гражданском кодексе Республики Беларусь содержится новая статья 4041 «Переговоры о заключении договора». В ней, в частности, указано: «2. При вступлении в переговоры о заключении договора, в ходе их проведения и по их завершении стороны обязаны действовать добросовестно, в частности не допускать вступления в переговоры о заключении договора или их продолжения при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной.

Недобросовестными действиями при проведении переговоров считаются в том числе:

- 1) предоставление стороне неполной или недостоверной информации, в том числе умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны;

- 2) внезапное и необоснованное прекращение переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать.

3) Сторона, которая недобросовестно ведет или прерывает переговоры о заключении договора, обязана возместить другой стороне причиненные этим убытки» [7].

Такое же содержание имеет статья 434.1 Гражданского кодекса России [8]. Однако данные стандарты содержат лишь ограниченные примеры нарушений обязанности вести переговоры добросовестно. Хотя исчерпывающего круга недобросовестных действий при ведении переговоров предусмотреть невозможно, можно сформулировать изложенные выше стандарты для ведения переговоров об урегулировании споров.

Данные стандарты применимы также к переговорам в рамках медиации, в том числе когда в них участвуют стороны из различных государств.

Предлагаемые правила, устанавливающий единые стандарты ведения переговоров об урегулировании споров, могут быть созданы на глобальном уровне, а именно, в рамках Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) или УНИДРУА, а также межрегиональном уровне, например, в рамках БРИКС или ЕАЭС.

Эти правила могли бы применяться, если стороны договорились о том, что споры между ними подлежат урегулированию путем медиации в соответствии с Правилами переговоров ЮНСИТРАЛ.

Кроме того, они могли бы применяться при согласовании во внешне-экономическом контракте положения об обязанности проведения переговоров в случае возникновения спора или требований, по принципу *opt-out*, т. е. если стороны прямо не исключили их применение, полностью или в части.

Вместе с тем, данные стандарты вполне применимы и к переговорам между сторонами из одного и того же государства, в том числе между белорусскими субъектами предпринимательства.

Учитывая традиционно значительную роль, которая придается добросовестному поведению в деловой практике с участием белорусских сторон, Республика Беларусь могла бы стать инициатором подготовки международных Правил ведения переговоров по урегулированию коммерческих (экономических) споров.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Здрок, О. Н. Переговоры при содействии адвокатов: новелла КГС / О. Н. Здрок // Юрист. — 2024. — № 1. — С. 58—61.

2. Годунов, В. Н. Преддоговорная стадия в заключении договора и преддоговорная ответственность / В. Н. Годунов // Актуальные вопросы совершенствования правовой системы на современном этапе: материалы междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, 11—12 окт. 2012 г. / редкол.: С. А. Балашенко (гл. ред.) [и др.]. — Минск, 2012. — С. 29—32.

3. Code of Conduct for Arbitrators in International Investment Disputes // International Centre for Settlement of Investment Disputes. — URL: <https://icsid.worldbank.org/resources/code-of-conduct> (date of access: 15.09.2024 г.).

4. Code of Ethics for an Arbitrator // Singapore International Arbitration Center. — URL: <https://siac.org.sg/code-of-ethics-for-an-arbitrator> (date of access: 15.09.2024 г.).

5. Правила медиации ЮНСИТРАЛ (2021 год) // SIAC. — URL: [https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/mediation\\_rules.pdf](https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/mediation_rules.pdf) (дата обращения: 15.09.2024 г.)
6. Принципы международных коммерческих контрактов. Международный институт унификации частного права. 2016 г. // [unidroit.org](https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-Russian-bl.pdf). — URL: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-Russian-bl.pdf> (дата обращения: 15.09.2024 г.).
7. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 дек. 1998 г. № 218-З: принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одобрен Советом Респ. 19 ноября 1998 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2024.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия (дата обращения: 13.09.2024).