

УДК 347.441.142

**ОКРЕМІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ПЕРЕДДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН
(НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ)**

**SOME ASPECTS OF REGULATION OF PRECONTRACTUAL RELATIONS
(ON EXAMPLE OF UKRAINE AND GERMANY)**

Карнаух В.С.,

*аспірант кафедри цивільного права юридичного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

У статті автор проводить порівняльний аналіз переддоговірних відносин шляхом дослідження їх структури на прикладі права України та Німеччини. Визначаються особливості суб'єктного складу, об'єктів, змісту переддоговірних відносин. Значну увагу зосереджено на переддоговірних угодах, які визначають права та обов'язки учасників переговорів.

Ключові слова: переддоговірні відносини, переддоговірна угода, попередній договір, свобода договору, переговори.

В статье автор проводит сравнительный анализ преддоговорных отношений путем исследования их структуры на примере права Украины и Германии. Определяются особенности субъектного состава, объектов, содержания преддоговорных отношений. Значительное внимание уделяется преддоговорным соглашениям, которые определяют права и обязанности участников переговоров.

Ключевые слова: преддоговорные отношения, преддоговорное соглашение, предварительный договор, свобода договора, переговоры.

The author conducts a comparative analysis of pre-contract relations by examining their structure on example of law in Ukraine and Germany. The peculiarities of subject composition, objects and content of precontractual relationship are defined. Considerable attention is paid to precontractual agreements, which set rights and obligations of negotiators.

Key words: precontractual relations, precontractual agreement, preliminary agreement, freedom of contract, negotiations.

Актуальність теми. У сучасних умовах розвитку ринку, який є динамічною складовою суперечливого, але очевидного глобалізаційного процесу, підвищується роль переддоговірних відносин. Міжнародні фінансові транзакції, що супроводжують зростаючі потреби міжнародного обігу, постійно ускладнюються. Сьогодні укладенню договору нерідко передують організаційні процедурні дії учасників приватноправових відносин. При цьому такий підготовчий етап потребує теоретичного осмислення через значне неспівпадіння його контурів із класичною схемою укладення договору, яка у загальному вигляді описується поняттями оферти та акцепта. У статті ми спробуємо висвітлити стан регулювання переддоговірних відносин в Україні та Німеччині на основі класичного уявлення про структуру правовідношення. При цьому особливу увагу зосередимо на переддоговірних угодах, які надають можливість сторонам закріпити зміст відповідного відношення у вигляді взаємних прав та обов'язків. Видається, що такий порівняльний аналіз може дати поштовх для подальших досліджень стадії переговорів, змістовне наповнення якої сьогодні постійно збагачується. Важко визнати значним рівень розроблення проблематики переддоговірних відносин. Скоріше, слід констатувати широкий потенціал та перспективу наукового пошуку в цій сфері з огляду на наявність окремих праць та стабільного інтересу в цивілістиці, що має активізуватися в умовах європейської інтеграції українського приватного права. Різні аспекти переддоговірних відносин досліджували В.В. Богданов, К.В. Гнищевич, І.А. Діковська, А.М. Кучер, Н.І. Майданик, В.С. Мілаш, Д.Г. Павленко, В.Г. Полякевич, А. Farnsworth, N. Hage – Chahine, M. Hesselink, B. Markesinis, J. Schmidt-Szalewski, H. Stoll, A. Tuhr та інші.

Виклад основного матеріалу. Слід визнати відсутність єдності в розумінні суті переддоговірних відносин серед науковців. Так, А.М. Кучер фактично зводить види переддоговірних відносин до стадій переддоговірного процесу, називаючи такі: моделювання й структурування майбутніх договірних відносин; документальну перевірку; укладення договору; належне оформлення та державну реєстрацію договору [1, с. 15–29]. В.Г. Полякевич послуговується терміном «спосіб укладення договору», під яким розуміється вся різноманітність дій, які здійснюються учасниками переддоговірних відносин у ході договірної роботи з метою вироблення умов договору [2, с. 31]. Найбільш прийнятним для виявлення природи переддоговірних відносин нам видається підхід В.В. Богданова, який пропонує розглядати їх через призму класичного теоретичного вчення про структуру правовідносин [3, с. 29–49]. Важко підтримати у зв'язку з цим позицію Н.І. Майданик про визначену структуру переддоговірних відносин, яка складається з певних правових і позаправових конструкцій. Сумнівним також є твердження про зміст переддоговірних відносин [4, с. 60–61]. На нашу думку, структуру переддоговірних відносин становлять елементи, які мають цілком правовий характер: суб'єкти, об'єкти та зміст правовідношення, об'єм яких установлюється

на підставі загальнотеоретичних положень та приписів законодавства. Зміст переддоговірних відносин складають права та обов'язки їх суб'єктів, формалізовані в нормах права або положеннях договору, що укладається на переддоговірному етапі.

Насамперед, необхідно з'ясувати питання про юридичні факти – підстави виникнення переддоговірних відносин. У цивілістичній науці під такими юридичними фактами, зокрема, мають на увазі: намір укласти договір [2, с. 17], укладення договору про наміри, направлення пропозиції про початок ведення переговорів, направлення пропозиції робити оферти [3, с. 26]. Відповідно до ч. 2 § 311 Німецького цивільного уложення (далі по тексту BGB – В.К.) зобов'язання виникає внаслідок: 1) вступу у переговори про укладення договору; 2) підготовки договору, за яким одна зі сторін, розраховуючи на відповідні правовідносини за угодою, надає другій стороні можливість впливати на свої права, правові блага та інтереси або довіряє їх їй; 3) ділових контактів [5, с. 144–145]. Отже, німецький законодавець безпосередньо називає підстави виникнення переддоговірних відносин. Формулювання даного положення є наслідком розвитку доктрини. А. Тур відшкодування шкоди особі або майну контрагента пов'язував із правовідношенням переговорів про укладення договору [6, с. 486–490; 7, с. 64]. У свою чергу Г. Штолль вважав, що підставою виникнення переддоговірних обов'язків, невиконання яких породжує відповідальність за *culpa in contrahendo*, в усіх випадках є вступ у переговори. Учений також визнавав наявність зобов'язального правовідношення між сторонами вже на стадії переговорів, яке виникає за допомогою односторонньої угоди – внаслідок пропозиції укласти договір або запрошення вступити в переговори [8, с. 543–545; 7, с. 65]. К.В. Гнищевич, узагальнюючи бачення німецької цивілістики відносно підстав виникнення переддоговірних відносин обґрунтовано підсумовує, що переговори про укладення договору реалізуються в рамках особливого правовідношення, що виникає з того моменту, коли одна сторона приймає пропозицію другої сторони про початок переговорного процесу. Така пропозиція і її прийняття можуть бути виражені не тільки явно, але й конклюдентними діями. Змістом правовідношення переговорів виступають взаємні права та обов'язки, пов'язані з добросовісним веденням переговорів. За їх порушення встановлюється відповідальність у вигляді відшкодування збитків [7, с. 73].

У Цивільному кодексі України (далі по тексту ЦК – В.К.) відсутні спеціальні положення про підстави виникнення переддоговірних відносин. У даному випадку нам слід керуватися загальними нормами. Так, відповідно до ч. 1 ст. 11 ЦК цивільні права та обов'язки виникають із дій осіб, що передбачені актами цивільного законодавства, а також із дій осіб, що не передбачені цими актами, але за аналогією породжують цивільні права та обов'язки. Підставами виникнення цивільних прав та обов'язків, крім договорів та інших правочинів; створення літературних, художніх творів, винаходів та інших результатів

інтелектуальної, творчої діяльності; завдання майнової (матеріальної) та моральної шкоди іншій особі, визнаються також інші юридичні факти (ч. 2 ст. 11 ЦК). Важливо усвідомлювати й значення змісту попередніх переговорів при тлумаченні змісту правочину (ч. 4 ст. 213 ЦК). У даній нормі, на нашу думку, законодавець формулює юридико-фактичну властивість самих попередніх переговорів через визнання їх змісту обставиною, що має істотне значення, тобто критерієм тлумачення змісту самого правочину, а отже й договору (ч. 1 ст. 637 ЦК) [9].

Перейдемо до виявлення особливостей елементів переддоговірних відносин. Загальновизнано, що суб'єктами правових відносин є особи, які виступають як носії передбачених правовою нормою суб'єктивних прав та обов'язків, та які співвідносять із ними свою поведінку [10, с. 549]. Суб'єктами переддоговірних відносин є не лише контрагенти майбутнього договору, які водночас можуть бути сторонами переддоговірної угоди (наприклад, попереднього договору – В.К.), але й інші особи, які можуть виступати як посередники або експерти в підготовці проекту майбутнього договору, узгодженню його умов, наданні фахових висновків стосовно можливих фінансових ризиків сторін. Підтвердження даній тезі знаходимо в BGB. Згідно з абз. 2 § 241 BGB, відповідно до змісту зобов'язання кожна з сторін може бути зобов'язана враховувати права, правові блага та інтереси другої сторони. Зобов'язання, що містить обов'язки згідно з названим положенням, може також виникнути стосовно осіб, які самі не мають стати сторонами договору. Таке зобов'язання виникає, зокрема, коли третя особа користується особливою довірою і таким чином значною мірою впливає на попередні переговори або на укладення договору (ч. 3 § 311 BGB). Мається на увазі відповідальність агентів або інших осіб, які, не виступаючи контрагентами договору, залучені до переговорного процесу (*Verhandlungshelfen*). Наприклад, компанія В укладає договір із компанією А; після банкрутства А, В вимагає відшкодування від компанії Б – агента А. Тут основний договір укладено між принципалом та позивачем, агент, який діє від імені принципала, не є стороною договору. Якщо агент або інша особа, яка «зриває угоду», підлягає відповідальності разом із принципалом, то це має відбуватися на основі норм про делікти або норм про переддоговірну відповідальність, тобто *culpa in contrahendo* [11, с. 104]. У ЦК не закріплений зміст переддоговірних відносин та не вироблене загальне положення про переддоговірну відповідальність, а тому не видається можливим виходити за межі розуміння статусу суб'єктів відповідних відносин як контрагентів майбутнього договору, учасників переддоговірної угоди, а також осіб, які сприяють виникненню договірному правовідношенню. До останньої групи можна віднести не лише експертів та консультантів, але й представників, правовий статус яких визначається ЦК. Об'єктами правовідносин у теорії права визнаються матеріальні, духовні та інші соціальні блага, що слугують задоволенню інтересів і потреб грома-

дян та їх організацій, і з приводу яких суб'єкти вступають у правовідносини та здійснюють свої взаємні суб'єктивні права та юридичні обов'язки [12, с. 230]. На нашу думку, до об'єктів переддоговірних відносин можна віднести: 1) укладення та формування умов майбутнього (основного) договору; 2) укладення та формування умов переддоговірної угоди; 3) задоволення приватних потреб, які виражаються в меті та наслідках майбутнього договору (наприклад, передання майна у власність, надання послуг, виконання робіт – В.К.).

Зміст переддоговірних відносин може формуватися в переддоговірних угодах або ґрунтуватися на приписах законодавства. Виходячи з необхідності дотримуватися встановлених меж обсягу цієї статті, ми зосередимо увагу на переддоговірних угодах, які є важливим компонентом вчення про переддоговірні відносини.

В історичній ретроспективі слід відзначити, що свого часу ще видатний державний діяч та правознавець К.П. Победоносцев писав: «...остаточному узгодженню двох воľ може передувати цілий ряд переговорів, відображуваних формулою питання й відповіді, доки не утвориться, нарешті, остаточна сформульована з однієї сторони пропозиція, що приймається з другої сторони рішучою згодою. До цієї миті переговори не мають самі по собі обов'язкового значення для сторін, хіба що сторони захотіли, зупинившись на якій-небудь точці переговорів, закріпити на ній свою волю умовно у вигляді обов'язкової угоди про майбутню остаточну угоду (*pactum de contrahendo*)» [13, с. 113]. Причинами укладення переддоговірних угод в юридичній науці вважаються: бажання обох або однієї зі сторін закріпити проміжний результат, досягнутий в ході переговорів (наприклад, деякі або всі узгоджені умови остаточного договору); необхідність підтвердити серйозність намірів сторін стосовно остаточного договору, щоб одна сторона змогла почати процес отримання фінансування (позик) або дозволу антимонопольних або інших державних органів, процес внутрішнього корпоративного схвалення угоди (наприклад, радою директорів); бажання однієї або обох сторін обмежити другу сторону в переговорах відносно остаточного договору, заборонивши їй проводити паралельні переговори з третіми особами; бажання сторін установити правила ведення подальших переговорів, що особливо актуально для сторін, діючих у рамках правового режиму, який не містить загального зобов'язання діяти добросовісно на стадії переговорів; необхідність узгодити розподіл витрат у випадку невдалих переговорів, а також узгодити суму, яку повинна буде виплатити сторона, що відмовилася від ведення подальших переговорів [14, с. 46; 15, с. 127].

Існують різні класифікації переддоговірних угод. Зокрема серед таких угод виокремлюють: угоди, які організують переговори та угоди, які покладають на сторони обов'язки вести переговори. Перша група угод установлює правила, якими мають керуватися сторони до укладення договору. Такі угоди спрямовані лише на організацію переговорів та не визнача-

ють їх результат. Сторони можуть домовитися будувати переговори відповідно до спеціальних правил, які встановлюють різні зобов'язання на переговорному етапі. Сторони, зокрема, можуть бути зв'язані такими переддоговірними обов'язками: обов'язком конфіденційності, обов'язком розкриття інформації, обов'язком ексклюзивності ведення переговорів, обов'язком поважати визначені строки та обов'язком лояльності. Друга група угод може покладати на сторону обов'язок вступу в переговори або обов'язок продовжувати переговори. Перший тип угод у межах даної групи охоплює угоди про початок переговорів та преференційні угоди. Щодо преференційних угод, то за ними одна сторона, у випадку її рішення про вступ у переговори, зобов'язується запропонувати укладення договору виключно другій стороні. Угоди про початок переговорів не надають переважного права на укладення договору [16, с. 25–26; 17, с. 481–482]. Американський професор А. Фарнсворт класифікував угоди, які встановлюють обов'язок продовжувати переговори, на угоди з відкритими умовами та угоди про переговори. Угоди з відкритими умовами передбачають більшість умов договору, що приймаються сторонами як обов'язкові. При цьому контрагенти зобов'язуються продовжувати переговори стосовно умов, які хоча й залишаються відкритими, але будуть включені в остаточний договір. Така угода обумовлює такі юридичні наслідки. По-перше, сторони зобов'язані вести переговори добросовісно і можуть нести відповідальність у випадку недосягнення ними згоди за відкритими умовами внаслідок порушення цього зобов'язання. По-друге, якщо, не зважаючи на продовження переговорів, сторони не досягли згоди за відкритими умовами та відповідно не уклали основний договір, то вони у такому випадку пов'язані попередньою угодою, а інші умови визначаються у порядку, що встановлює суд. За угодою про переговори сторони визначають істотні умови основного договору, але не визнають свою пов'язаність цими умовами. На відміну від переддоговірної угоди з відкритими умовами, сторони пов'язані лише обов'язком добросовісного ведення переговорів. Тому, якщо, не зважаючи на переговори між сторонами, остаточний договір не було укладено, сторони не пов'язані умовами попередньої угоди. Відповідальність тут може наставати у випадку недобросовісного ведення переговорів [18, с. 250–251; 17, с. 481–482].

А.М. Кучер серед умов переддоговірних угод, які сторони часто прагнуть бачити обов'язковими, називає положення про ексклюзивність переговорів, про встановлення суми, що має виплатити сторона, яка перериває переговори, положення про конфіденційність, положення про розподіл витрат, понесених у ході переговорів [15, с. 133]. Немає сумніву в тому, що по кожній з названих умов може бути укладено окремий договір. Дане твердження відповідає принципу свободи договору, закріпленому в ЦК України (ст. 6, ст. 627 ЦК). Відповідно до ч.1 ст. 6 ЦК сторони мають право укласти договір, який не передбачений актами цивільного законодавства, але відповідає

загальним засадам цивільного законодавства. Так, в одній із судових справ було укладено додаткову угоду до попереднього договору, за якою сторони, зокрема, домовились збільшити суму позики, що зазначена в попередньому договорі про зобов'язання сторін у майбутньому укласти та підписати договір купівлі-продажу квартири [19].

У BGB принцип свободи договору безпосередньо не закріплений, проте в Мотивах до проекту BGB підкреслюється важливість цього принципу. Зокрема відмічається, що «...основний принцип, який панує в зобов'язальному праві – свобода договору...»; в силу принципу свободи договору, що панує над правом зобов'язальних відносин, сторони можуть визначити за взаємною добровільною згодою свої взаємні правові та комерційні відносини...» [20, с. 2, 173; 21, с. 140]. Принцип свободи договору (Vertragsfreiheit) є конкретизацією принципу приватної автономії (Privatautonomie), що відповідно до рішення Федерального Конституційного Суду має конституційну цінність та не явно передбачений ст. 2 [1] Основного Закону, яка гарантує право кожного громадянина на вільний розвиток своєї особистості [22, с. 427]. Незважаючи на те, що BGB не містить окрему статтю або параграф, присвячені свободі укладення непоіменованих договорів, системне тлумачення положення норм BGB не залишало ніяких сумнівів у юридичній силі будь-яких угод, що відповідають загальним вимогам до порядку укладення договору. Це питання було вирішене до кінця XIX століття [23, с. 108].

Продовжимо аналіз окремих переддоговірних угод. В ЦК України міститься положення про попередній договір (ст. 635 ЦК). Історично дана договірна форма розвинулася з договору запродажу, за яким одна сторона зобов'язується продати другій стороні до призначеного часу нерухоме або рухоме майно. При чому, визначається й сама ціна, за яку має бути здійснений продаж, і кількість неустойки, якщо сторони, які домовляються, знайдуть корисним забезпечити нею свій договір (ст. 1679 Зводу законів Російської імперії) [24, с. 338–339]. Видатний цивіліст Г.Ф. Шершеневич називав запродаж попереднім договором про укладення іншого договору та пояснював потребу в ньому наявністю перешкод до укладення того договору, який передбачається в майбутньому, внаслідок відсутності будь-яких умов, необхідних для його укладення [25, с. 473]. Відповідно до ч. 1 ст. 635 ЦК попереднім є договір, сторони якого зобов'язуються протягом певного строку (у певний термін) укласти договір у майбутньому (основний договір) на умовах, встановлених попереднім договором. Сторона, яка необгрунтовано ухиляється від укладення договору, передбаченого попереднім договором, повинна відшкодувати другій стороні збитки, завдані простроченням, якщо інше не встановлено попереднім договором або актами цивільного законодавства (ч. 2 ст. 635 ЦК). Не маючи на меті проведення детальної характеристики даного договору, відзначимо, що положення про відповідальність, на наш погляд, потребує внесення змін. На

недосконалість цієї конструкції вже зверталася увага в науці [26, с. 60]. Мова йде про необхідність визнання права сторони договору на звернення до суду з позовом про примушування до укладення основного договору. У судовій практиці сьогодні не визнаються такі позови, й цим самим іноді порушуються законні інтереси добросовісних учасників правовідносин. Так, в одній із справ позивач звернувся до суду з позовом, у якому просив зобов'язати відповідача укласти основний договір купівлі-продажу. Суд зазначив, що примушування до угоди, яка ґрунтується на попередньому договорі, за відсутності згоди зустрічної сторони законом не передбачено, оскільки за порушення умов попереднього договору ч. 2 ст. 635 ЦК передбачені інші правові наслідки – відшкодування збитків [27]. Пропонуємо викласти ч. 2 ст. 635 ЦК в такій редакції: сторона, яка необґрунтовано ухylaється від укладення договору, передбаченого попереднім договором, повинна відшкодувати другій стороні збитки, завдані простроченням, або укласти з другою стороною договір за умови звернення сторони, права якої порушено, з такою вимогою до суду, якщо інше не встановлено попереднім договором або актами цивільного законодавства. На нашу думку, внесення таких змін до відповідного положення не буде суперечити принципу свободи договору (ч. 1 ст. 627 ЦК України). Так, наявність інституту публічного договору є одним із правомірних обмежень принципу свободи договору. Відзначимо також, що в актах цивільного законодавства багатьох країн СНД на рівні загальної норми про свободу договору закріплюється недопустимість примушування до укладення договору, за винятком випадків, коли обов'язок укладати договір передбачений відповідним Цивільним кодексом, законодавчими актами чи добровільно прийнятим зобов'язанням (ч. 1 ст. 421 ЦК РФ; ч. 1 ст. 380 ЦК Казахстану; ч. 2 ст. 667 ЦК Республіки Молдова) [28; 29; 30].

У німецькому праві попередній договір (Vorvertrag) є юридично обов'язковою угодою про укладення в майбутньому основного договору (Hauptvertrag). Попередній договір має містити всі умови, які необхідні для основного договору та має укладатися відповідно до вимог, що встановлені для основного договору. Формальність при цьому має не просто доказове значення, а спрямована на захист однієї зі сторін від необачної дії; використовується проти сторони або обох сторін, що взяла на себе (взяли на себе – В.К.) обов'язок укласти основний договір за допомогою декларативного судження [11, с. 78]. Важливо, що відповідно до ч. 4 ст. 635 ЦК, договір про наміри (протокол про наміри тощо), якщо в ньому немає волевиявлення сторін щодо

надання йому сили попереднього договору, не вважається попереднім договором. Як свідчить судова практика, сторони нерідко укладають договір про наміри, зокрема договір про наміри, який забезпечував укладення між ними договору купівлі-продажу будинку [31] або договір про намір купівлі-продажу житлового приміщення [32]. Можливі ситуації, коли договором необхідно передбачити право на укладення договору в майбутньому. Безсумнівно, у даному випадку можна, керуючись принципом свободи договору, укласти непоіменований договір.

Що стосується досвіду Німеччини у площині регулювання окремих переддоговірних угод, то, крім можливості укладення непоіменованих договорів відповідно та свободи договору та інституту попереднього договору, слід звернути увагу й на опціонні договори. Optionsvertrag надає одній стороні право вимоги договірної правовідносини (Optionsrecht) через одностороннє волевиявлення [11, с. 78]. Пояснюється дане твердження теорією поділу договорів (Trennungstheorie), що розроблена німецькими вченими Ларенцем та Георгіадісом. Відповідно до неї опціонний договір є самостійним та незалежним договором підготовчого характеру, який дає можливість власнику права опціону ввести в дію основний договір шляхом односторонньої заяви, що має особливий характер – формує або змінює правовідношення. Тобто, разом з опціонним договором сторонами створюється окреме, незалежне (секундарне) право по формуванню та зміні правовідношення (Gestaltungsrecht) [33].

Висновки. Проведений порівняльно-правовий аналіз дозволяє зробити висновок, що структуру переддоговірних відносин становлять: суб'єкти, об'єкти та зміст правовідношення, об'єм яких устанавлюється на підставі загальнотеоретичних положень й умов договорів, що укладаються на стадії переговорів, а також приписів законодавства Німеччини та України. Зміст переддоговірних відносин складають права та обов'язки їх суб'єктів, формалізовані в нормах права або положеннях договору, що укладається на переддоговірному етапі. Коло можливостей, що пропонують різні види переддоговірних угод, є широким та може задовольняти численні потреби учасників комерційної практики. Не видається доцільним заперечувати перспективу застосування опціонних договорів, відомих німецькому праву, а також інших видів переддоговірних угод у вітчизняній практиці. Досягнення такого рівня саморегулювання, на нашу думку, залежить, насамперед, від інтенсифікації цивільного обороту, конкурентноспроможності учасників національного ринку товарів, робіт та послуг у кризовому глобальному середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Кучер А.Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект / А.Н. Кучер. – М.: Статут, 2005. – 363 с.
2. Полякевич В.Г. Ответственность за преддоговорные нарушения: дисс. ... канд. юрид. наук. – Москва, 2007. – 175 с.
3. Богданов В.В. Преддоговорные правоотношения в российском гражданском праве: дисс. ... канд. юрид. наук. – Москва, 2011. – 155 с.
4. Майданик Н.І. Переддоговірні відносини у цивільному праві України: поняття, природа, реалізація // Підприємництво, господарство і право : науково-практичний, господарсько-правовий журнал / Ін-т приватного права і підпр-ва АПРн України та ін. – Київ, 2008. – № 1. – С. 58–61.

5. German Civil Code (BGB). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb/. (Дата звернення: 08.09.2015).
6. Tuhr A.v. Der allgemeine Teil des deutschen bürgerlichen Rechts. Bd. II, 1. Berlin: Duncker & Humblot, 1914. – XV, 636 с.
7. Гнищевич К.В. Преддоговорная ответственность в гражданском праве (culpa in contrahendo): дисс. ... канд. юрид. наук. Санкт-Петербург, 2009. – 209 с.
8. Stoll H. Haftung für das Verhalten während der Vertragsverhandlungen // Leipziger Zeitschrift für deutsches Recht. 17. Jahrgang. 1923. – № 19/20. – Leipzig, 10.10. – 1923. – С. 532–548.
9. Цивільний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 6 квіт. 2015 р.: (ОФЦ. ТЕКСТ). – К.: А.В. Паливода, 2015. – 380 с. – (Кодекси України).
10. Поляков А.В. Общая теория права. Курс лекций. – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2001. – 642 с.
11. Markesinis B., Unberath H., Johnston A. The German Law of Contract A Comparative Treatise. – Second Edition. – Hart Publishing, Oxford and Portland, Oregon, 2006. – 1033 с.
12. Теорія держави і права : Навчальний посібник / Мін-во освіти і науки України; За заг. ред. В.В. Копейчикова, С.Л. Лисенкова – Київ : Юрінком Інтер, 2003. – 368 с.
13. Победоносцев К.П. Курс гражданского права. Часть третья: Договоры и обязательства. – М.: «Статут», 2003. – 622 с. (Классика российской цивилистики).
14. Hayes Jon. Preliminary Agreements. Global Counsel. October 2000. Vol. 5, № 8. – 46 с.
15. Кучер А.Н. Заключение договора в соответствии с Венской конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров: дисс. ... канд. юрид. наук // Москва, 2002 – 163 с.
16. Joanna Schmidt-Szalewski, La force obligatoire à l'épreuve des avant-contrats, RTD Civ. – 2000.
17. N. Hage – Chahine Culpa in Contrahendo in European Private International Law: Another Look at Article 12 of the Rome II Regulation, Northwestern Journal of International Law & Business, Vol. 32. – № 3, 2. – 2012. – С. 451–540. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2230529. (Дата звернення: 19.08.2015).
18. A. Farnsworth Precontractual Liability and Preliminary Agreements: Fair Dealing and Failed Negotiations// Columbia Law Review, Volume 87. – March 1987. – № 2.
19. Заочне рішення Київського районного суду м. Харкова у справі № 640/10384/14-ц від 24.09.2014 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/40691722>. (Дата звернення: 08.09.2015).
20. Motive zu dem Entwurfe eines Bürgerlichen Gesetzbuches für das Deutsche Reich. Bd. I. Berlin; Leipzig. – 1888.
21. Карапетов А.Г., Савельев А.И. Свобода договора и ее пределы. Т.1: Теоретические, исторические и политико-правовые основания принципа свободы договора и его ограничений. – М.: Статут, 2012. – 452 с.
22. European Contract Law: Materials for a Common Frame of Reference: Terminology, Guiding Principles, Model Rules / Ed. by Sellier. Munich, July 2008. – 614 с.
23. Карапетов А.Г., Савельев А.И. Свобода договора и ее пределы. Т.2: Пределы свободы определения условий договора в зарубежном и российском праве. – М.: Статут, 2012. – 453 с.
24. Сводъ законовъ Россійской имперіи. Томъ десятый. Часть I. Законы гражданскіе. – СПб.: Тип. Второго Отделения Собственной Е.И.В.Канцелярии, 1857. – 491 с.
25. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права / Г.Ф. Шершеневич. – 9-е изд. – М.: Издание Бр. Башмаковых, 1911. – VIII. – 851 с.
26. Дякович М.М. Цивільно-правові проблеми укладення попереднього договору // Юридичний радник : журнал юристів України / Юридично-видавниче приватне підприємство «Страйд». – Харків, 2008. – № 4. – С. 59–63.
27. Рішення Шевченківського районного суду м. Києва у справі № 761/792/14-ц від 10.02.2014 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/37627069>. (Дата звернення: 08.09.2015).
28. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994. – № 51-ФЗ – Часть 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/5_82.html. (Дата звернення: 08.09.2015).
29. Гражданский кодекс Республики Казахстан от 27.12.1994. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1006061. (Дата звернення: 08.09.2015).
30. Гражданский кодекс Республики Молдова от 6.06.2002. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=3244. (Дата звернення: 08.09.2015).
31. Рішення Московського районного суду Харкова у справі № 2027/3631/2012 від 19.06.2012 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/25092164>. (Дата звернення: 08.09.2015).
32. Заочне рішення Центрального районного суду м. Миколаїв у справі № 490/9909/13-ц від 3.02.2014 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/37231292>. (Дата звернення: 08.09.2015).
33. Кокорина М.А. Опционный договор в немецком праве и англо-американском праве. – [Електронний ресурс] – Режим доступа : http://www.m-logos.ru/img/Spravka_orsionnii_dogovor_Kokorina_M_09042015.pdf. (Дата звернення: 08.09.2015).