Манипуляции на переговорах, которые приводят к убыткам вместо сделки



Артем Денисов
Управляющий партнер ЮК «Генезис»,
к. ю. н., LL.M



Анна Дудко
Младший юрист ЮК «Генезис»

В статье: *когда суд взыщет убытки за недобросовестное ведение переговоров.*

В материале разобрали стратегии переговоров, которые вместо выгоды приносят потери в деньгах и репутации. Рекомендации помогут предупредить менеджмент компании о рисках, когда участвуете в подготовке договоров, а также заметить недобросовестные шаги в действиях потенциальных контрагентов. О том, как поможет соглашение о порядке ведения переговоров и что в нем предусмотреть — далее.

Сокрытие выбора при параллельных переговорах

ВС А40 Определение ВС от 29.01.2020 по делу № А40-98757/2018

Хотя о факте параллельных переговоров информировать контрагентов необязательно, есть риск понести из-за них убытки. Он возникает, если выбрали, с кем из контрагентов заключите договор, но не предупредили об этом остальных. То есть готовность вступить в отношения с ними стала носить притворный характер. Если выход из переговоров суд посчитает внезапным и неоправданным, то обяжет возместить все расходы на переговоры, которые понесли несостоявшиеся контрагенты.[ВС А40]

Чтобы не допустить ошибок, за которые придется платить, советуем предупреждать о том, что согласовали заключение договора с другим контрагентом. Дополнительно следует уведомлять обо всех иных обстоятельствах, из-за которых договор заключить стало невозможно. Это, например, случаи, когда договор не прошел внутреннее согласование, урезали финансирование или договор стал неактуальным из-за смены внутренней политики. Конкретные мотивы приводить необязательно — достаточно просто уведомить несостоявшегося контрагента. Если этого не сделать, то поведение компании суд признает недобросовестным и взыщет убытки.[ВС]

При этом имеет значение дата, когда переговоры потеряли актуальность: именно с нее считается период, за который придется возместить расходы. Суды выясняют конкретную дату, когда готовность заключить договор стала притворной,[А56] поэтому сообщать контрагенту о выборе следует своевременно — как только решение приняли.

Если недобросовестный контрагент попался вам, учитывайте, что преддоговорную ответственность признают деликтной.[ВС7] Это значит, что придется доказывать совокупность обстоятельств: факт причинения вреда, противоправность действий, вину причинителя и причинно-следственную связь между действиями контрагента и убытками. Последний пункт на практике вызывает наибольшую сложность с доказыванием: суды требуют показать конкретную связь убытков с переговорами. За абстрактные соглашения, из которых неясно, какой договор планировали заключать, убытки не взыщут. Аналогично суды отказывают возмещать расходы, которые сторона понесла до начала переговоров.[А56-1]

Рекомендуем заключать соглашение о порядке ведения переговоров. Оно снизит риск остаться «запасным вариантом» для контрагента. Содержание зависит от переговорной позиции. В стандартных условиях, когда контрагенты равны, ограничиваются неустойкой за ведение переговоров без цели заключить сделку. Дополнительно укажите обязанность уведомить, если контрагент отказывается от продолжения переговоров. Такое соглашение помогло взыскать более 10 млн руб. неустойки. Суд указал: контрагент поддерживал ложные представления о готовности заключить договор. Стороны согласовали возмещение реального ущерба и неустойки — суд взыскал их в полном объеме.[СОЮ]

Когда переговорные возможности сильные, есть шанс вовсе исключить право вести параллельные переговоры — добавьте в соглашение пункт об эксклюзивности. Он поможет избежать ситуации, когда контрагент не возмещает убытки, потому что вовремя предупредил о сделке с другим лицом. Именно так произошло в деле, где покупатель вертолета провел оценку, чтобы

ВС П. 30 Обзора судебной практики №1, утв. Президиумом ВС 10.06.2020

А56 Постановление АС Северо-Западного округа от 18.08.2023 по делу № А56-41326/2022

ВС7 П. 19 постановления Пленума ВС от 24.03.2016 №7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств»

А56-1 Постановление АС Северо-Западного округа от 18.08.2023 по делу № А56-90428/2022

СОЮ Определение Седьмого КСОЮ от 04.04.2024 по делу № 88-6182/2024

NB

Попытка контрагента переложить вину на конкретного работника со ссылкой, что это он вел переговоры недобросовестно, не сработает. Аналогично в случае, если в переговорах участвовали несколько лиц на стороне контрагента. Их следует привлекать к солидарной ответственности

получить одобрение банка на сделку. Потратил более 200 тыс. руб. и узнал, что вертолет продали другому лицу. Суды всех инстанций отказались взыскивать убытки: параллельные переговоры не признают недобросовестным поведением, если вовремя уведомить о заключении сделки с другим контрагентом.[A59]

A59 Постановление АС Дальневосточного округа от 05.12.2023 по делу № А59-5102/2022

Внезапные решения, которые не мог предвидеть контрагент

Если переговоры дошли до стадии, когда контрагенты готовятся заключать договор и несут для этого расходы, «бросать» процесс рискованно. Несостоявшийся контрагент получает право переложить на вас свои издержки. Дополнительно взыщет убытки, если отказался от возможности заключить другой договор. Суды отмечают: контрагента привлекут к преддоговорной ответственности не из-за того, что переговоры дошли до поздней стадии, а из-за внезапности решения, которое невозможно предвидеть.[ВС А40-1] Сам по себе факт прерывания переговоров без указания мотивов не влечет ответственность.

ВС А40-1 Определение ВС от 29.01.2020 по делу № А40-98757/2018

Когда неожиданно исчез контрагент вашей компании, заявляйте ко взысканию сразу три группы расходов. Первая — на исполнение потенциального договора, если уже понесли расходы на изготовление, приобретение или доставку товара.[АС] Так, суд взыскал убытки в размере стоимости упаковочного материала с маркировкой заказчика: использовать или переработать его

АС Постановления Девятого ААС от 07.05.2019 по делу № А40-250123/2018, АС Уральского округа от 19.11.2019 по делу № А60-3964/2019

Пример из практики
Убытки взыщут, только если переговоры были конкретными: на них обсуждали определенный договор

Инвестор	Госорган
Просил взыскать убытки за выход контрагента из переговоров. За год действия соглашения он инвестировал более 90 млн руб. на реализацию двух проектов.	Заключил с инвестором лишь соглашение о намерениях, которое впоследствии расторг в одностороннем порядке.

ПОБЕДА

Суды

Отказали инвестору. Обстоятельств, которые свидетельствовали о серьезности намерений ответчика заключить договор, нет. Неясно, какой именно договор планировали заключить: о совместной деятельности, инвестиционный или подряда. Расходы на реализацию возможных проектов — предпринимательский риск, который не оправдался.

Источник: постановление АС Северо-Западного округа от 18.08.2023 по делу № А56-90428/2022

под нужды другого потенциального контрагента невозможно.[A40] Вторая — на сами переговоры: например, вознаграждение поручителя и нотариальные расходы.[A40-1] Третья — за подготовительные действия, которые выполнили, рассчитывая на заключение договора. Например, за отмену бронирования услуг третьих лиц.[A40-2]

Взыщут только расходы, которые обоснуете документально. Если суд увидит расхождение в документах, откажется взыскивать убытки. Так произошло в деле, где договор с предыдущим арендатором компания расторгла до того, как направила проект договора потенциальному. Но он нашел более выгодный объект и неожиданно вышел из переговоров. Арендодатель обратился в суд, чтобы взыскать убытки в виде неполученной арендной платы, но получил отказ из-за разницы в пять дней. Соглашение о расторжении предыдущему арендатору он направил 24 марта, а проект договора потенциальному — 29-го. Первая инстанция удовлетворила требования, но вышестоящие суды отказали: простой помещения в этом случае был результатом предпринимательского риска истца.[A53]

Рекомендуем фиксировать все расходы, которые совершаете для подготовки к заключению договора. В актах и счетах с контрагентами, которые оказывают аудиторские, юридические или иные услуги, следует указывать, что работа ведется в рамках подготовки к заключению конкретного договора с конкретным лицом. Важно показать: между действиями недобросовестного контрагента и убытками — прямая причинно-следственная связь. Ее возможно подтвердить ранее заключенными договорами и соглашениями об их расторжении специально для совершения действий по будущей сделке.

К примеру, суды взыскивают упущенную выгоду в виде недополученной арендной платы за период, если арендодатель расторг договоры аренды, чтобы продать имущество, а контрагент передумал покупать его и вышел из переговоров.[A32] В соглашении о переговорах расходы на них возможно разделить поровну или пропорционально в иных долях или установить другой порядок компенсации.

Недосказанность или искажение информации, которая имеет значение для договора

Когда ведете переговоры, важно удостовериться, что раскрыли контрагенту все существенные для договора условия и детали, при которых он готов вступить в отношения. Если пропустить информацию по невнимательности, суд все равно посчитает поведение недобросовестным — это презумпция, которую придется

A40 Постановление Девятого ААС от 14.03.2024 по делу № А40-140356/2023

A40-1 Постановление Девятого ААС от 15.09.2022 по делу № А40-285659/2021

A40-2 Постановление Девятого ААС от 25.03.2024 по делу А40-73660/2023

A53 Постановление АС Северо-Кавказского округа от 02.12.2024 по делу № А53-32635/2023

A32 Постановление АС Западно-Сибирского округа от 22.02.2024 по делу № А32-25002/2023

На сайте

Текст соглашения о переговорах скачайте на **e.law.ru**

опровергать. Чтобы снизить риски, рекомендуем фиксировать все этапы переговоров в письменных документах, а если ведете их устно — составлять протоколы. Дополнительно указывать перечень документов, которые передаете стороне для подготовки к сделке. Они пригодятся, чтобы доказывать добросовестность, если возникнет спор. Если убедить суд не удастся, придется заплатить контрагенту расходы на переговоры и упущенную выгоду.

ГК П. 7 ст. 434.1 ГК

А40-3 Постановление АС Московского округа от 29.11.2021 по делу № А40-145621/2020

Показательный пример: стороны заключили договор аренды нежилого помещения. Впоследствии оказалось, что предмет договора — объект культурного наследия и арендатор не может использовать его так, как планировал. Привлечь к преддоговорной ответственности возможно, даже если договор заключили.[ГК] Арендатор обратился в суд с требованием возместить убытки, которые возникли из-за того, что арендодатель исказил информацию. Договор заключали на торгах, так что, зная о статусе объекта, арендатор не стал бы в них участвовать. То, что объект не соответствует его целям, было бы очевидно из документов, которые вначале утаили, а затем обнародовали и предложили заключить допсоглашение к договору. В итоге суд признал договор недействительным, взыскал убытки в виде расходов на заключение договора.[А40-3]

Ценовые скачки на финальной стадии переговоров

А78 Постановление Четвертого ААС от 28.12.2022 по делу № А78-3046/2022

Чем ближе к подписанию договора, тем дороже обходятся импульсивные решения, которые резко меняют его условия. Повышается риск, что такие правки суд признает недобросовестным поведением и обяжет возмещать убытки.[А78] Дело в том, что такую «заградительную» цену приравнивают к необоснованному резкому прекращению переговоров, так что начинает работать презумпция недобросовестности. Резко менять условия возможно только в случае, если удастся доказать веские объективные причины, которые привели к такому решению.

А40-4 Постановление Девятого ААС от 13.09.2023 по делу № А40-285659/2021

Пример из практики: стороны вели переговоры о продаже нежилого помещения в кредит. В течение двух месяцев покупатель оформил кредитный договор и договоры поручительства. Продавец сообщил, что увеличивает цену на 50 процентов, так что она стала для покупателя слишком высокой. Купить объект он уже не мог, но обратился в суд за возмещением расходов на сделку. Ссылался, что не мог разумно ожидать, что цена поменяется. Суд принял в качестве доказательств недобросовестности продавца переписку между сторонами, проект договора купли-продажи и письменное заверение. Взыскал расходы на вознаграждение поручителя, на нотариуса и по кредитному договору[А40-4] ◆