

Контрагент может неожиданно и безосновательно сорвать переговоры даже на финальной стадии. Если все это время вторая сторона готовилась к сделке, то ее расходы становятся убытками. **Анна Дудко,** младший юрист ЮК «Генезис», рассказала, какие действия участника переговоров суд сочтет недобросовестными. Также в материале — о том, какие расходы можно взыскать с ответчика в таком споре.

Контрагент сорвал переговоры. В каком случае суд взыщет убытки с недобросовестного участника

Компания, которая настроена по результатам переговоров выйти на сделку, прикладывает для этого все усилия и несет затраты еще до подписания договора. Она выполняет требования из конкурсной документации, подготавливает объект в соответствии с требованиями второй стороны, оплачивает банковскую гарантию или закупает нужный товар. И если из-за недобросовестного контрагента переговоры срываются, компания терпит убытки.

Законодатель предусмотрел, как сторона переговоров может компенсировать полученный ущерб. Ответственность за недобросовестное ведение переговоров установили в п. 3 ст. 434.1 ГК. ВС также отмечал, что, если недобросовестное поведение одной из сторон причинило другой убытки, их необходимо возместить. Так потерпевший восстанавливает положение, в котором он находился бы, если бы не вступал в переговоры с недобросовестным контрагентом (п. 2 постановления Пленума ВС от 24.03.2016 № 7).

Расскажем, что необходимо, чтобы взыскать убытки с контрагента, который сорвал переговоры. Приведем примеры из практики, чтобы показать, какое поведение контрагента суд соглашается считать недобросовестным. Разъясним, какие расходы взыскивают в качестве убытков. Все случаи — лишь отдельные примеры преддоговорной ответственности. Список запретов и ограничений формирует судебная практика.

Участник переговоров действовал с умыслом причинить вред

Учитывайте, что стороны свободны в заключении договоров, потом самостоятельно несут риск, если соглашение не состоится. Ни одна из сторон не вправе требовать, чтобы другая возместила ей расходы, понесенные в процессе переговоров, если те не привели к предполагаемому результату. Эти принципы АС г. Москвы обозначил в определении от 29.01.2020 по делу № А40-98757/2018. Ими могут руководствоваться компании, если пе-

реговоры не привели к заключению договора из-за того, что их сорвала одна из сторон.

Еще ВС разъяснил, если компания прекращает переговоры без объяснений, это не всегда считается плохим поступком. Также если она одновременно ведет переговоры с разными партнерами, это нормально. Если в итоге она выбрала другого партнера, то первая компания не имеет права требовать деньги за убытки, потому что договор не подписали.

Истцу придется доказывать, что контрагент действовал недобросовестно и сорвал переговоры. Это отметил 8ААС в постановлении от 10.11.2022 № 08АП-8319/2022 по делу № А46-24267/2021. Компания, которая хочет взыскать убытки в таком споре, должна подтвердить, что ответчик действовал недобросовестно, когда вступал в переговоры, и хотел причинить истцу вред. Примером такого поведения могут быть случаи, когда ответчик желал получить коммерческую информацию у истца либо воспрепятствовать тому, чтобы истец не заключил договор с третьим лицом.

Для возникновения права на взыскание убытков из-за срыва переговоров необходимы два основания — недобросовестные действия участника переговоров и наличие убытков. Рассмотрим подробнее, в каких случаях суд согласится с тем, что второй участник переговоров действовал недобросовестно. Обратите внимание, если истец сам действует недобросовестно, суд откажется применять положения ст. 434.1 ГК и взыскивать убытки.

Контрагент инициировал или продолжал переговоры, хотя не намеревался заключать договор

Если контрагент внезапно прекратил переговоры о заключении договора и вторая сторона не могла этого разумно ожидать, суд признает такое поведение недобросовестным и встанет на сторону истца. Так произошло в споре между продавцом и несостоявшимся покупателем фитнес-клуба. Оценку действиям сторон дал ВС.

Продавцы и покупатель в течение полутора недель вели переговоры о купле-продаже фитнес-клуба. Для этого адвокат составил проект соглашения о порядке ведения переговоров (п. 5 ст. 434.1 ГК) и подготовил учредительные документы, чтобы истец мог зарегистрировать два ООО и вести бизнес. Истец успел подать в налоговую инспекцию заявление о регистрации этих обществ.

У правил о преддоговорной ответственности ограниченное действие

Суды не используют положения ст. 434.1 ГК, если спор касается переговоров по заключению публичного договора, а ответчик не обязан его заключать. К участникам торгов норму применяют активно, но с ограничениями, которые законодатель установил в ст. 448 ГК. При этом правила о преддоговорной ответственности иногда применяют в спорах, которые вытекают из предварительного договора.

Внезапно и неоправданно продавцы прекратили переговоры. Свой отказ они мотивировали тем, что параллельно вели переговоры с другим покупателем, чье предложение сочли более выгодным. Ответчики утверждали, что уведомляли истца о том, что ведут переговоры с третьим лицом. Однако это отрицал истец и свидетели с его стороны и со стороны ответчика. Еще одно подтверждение недобросовестности действий ответчиков было в их ответе, почему они не предложили истцу сделку на тех же условиях, что заявило третье лицо. Ответчики сообщили, что знали, что истец готов повысить цену сделки. При этом пояснить, почему они не предложили ему этого, не смогли.

Высшая инстанция оценила тот факт, что ответчики заключили сделку с третьим лицом. Кроме того, ВС основывался на свидетельских показаниях и проекте соглашения о порядке ведения переговоров, когда высказал позицию относительно действий продав-

цов. В пользу истца взыскали убытки в виде реального ущерба: он оплатил договор оказания услуг по сопровождению сделки (определение ВС от 20.12.2019 № 305-ЭС19-19395 по делу № А40-98757/2018).

Лицо возместит убытки контрагенту, если своевременно не сообщит ему об обстоятельствах, которые препятствуют заключению договора в ходе переговоров. На это указывал ВС в Обзоре судебной практики № 1 (2020), утвержденном Президиумом ВС 10.06.2020. При этом необходимо установить момент, когда готовность лица заключить договор стала носить притворный характер. Если контрагенту не сразу сообщили о прекращении намерения заключить договор, то нужно определить, ввело ли это его в дополнительные расходы, которые он не понес бы в случае своевременного уведомления.

Суды могут обязать возместить расходы на юридические услуги или штраф

В сумму компенсации могут войти вознаграждение поручителя, расходы на заключение кредитного договора, нотариальные расходы (постановление 9ААС от 15.09.2022 по делу № А40-285659/2021).

Кроме того, если сторона в полной уверенности в добросовестности контрагента совершала подготовительные действия, то ответчик возместит сумму, которую истец выплатил из-за невыхода на сделку. Примером такого рода убытков может быть штраф, который уплатили судовладельцу в связи с отменой бронирования судна (постановление 9ААС от 25.03.2024 по делу № А40-73660/2023).

Продавец необоснованно повысил цену на объект

Если продавец длительное время не сообщает покупателю о существенных изменениях в цене, то этим создает у него разумные ожидания, что стороны исполнят достигнутые договоренности. Такое поведение нельзя счесть добросовестным, подтвердил 9ААС в одном из споров.

Стороны вели переговоры о покупке истцом в кредит нежилого помещения. Истец успел оформить кредитный договор, договоры поручительства, оплатить поручительство фонда. После этого ответчик внезапно вышел из переговоров. Представитель ответчика сообщил, что решил увеличить цену объекта на 50 процентов: с 9 млн 900 тыс. руб. до 14 млн 400 тыс. руб. Истец обратился в суд, чтобы взыскать с ответчика убытки.

Суд разделил позицию истца. Когда продавец вдруг существенно увеличивает цену объекта, то таким образом внезапно и неоправданно прекращает переговоры о заключении договора. Ответчик в течение двух месяцев не сообщал истцу о том, что цена существенно изменилась, и этим ввел его в расходы.

Суд взыскал с ответчика вознаграждение поручителя, расходы, которые истец понес из-за заключения кредитного договора, и нотариальные расходы (постановление 9ААС от 13.09.2023 по делу № А40-285659/2021). Доказательствами недобросовестности ответчика суд счел письменное заверение ответчика о том, что указанная сделка не является сделкой, в совершении которой имеется заинтересованность. Также он принял во внимание договор поручительства, кредитный договор, проект договора купли-продажи и переписку между сторонами.

Заказчик отменил торги без объяснения причин

Когда участник торгов выполняет их условия — например, оплачивает банковскую гарантию, то претерпевает убытки. Если заказчик безосновательно отменяет торги, то должен возместить такие убытки истцу. На это указал суд в споре между двумя ООО.

Истец выполнил требования ответчика. Чтобы участвовать в электронных торгах и обеспечить заявку на участие в конкурентной закупке, истец оплатил и получил

банковскую гарантию. Это требовалось в конкурсной документации, то есть истец добросовестно соблюдал требования ответчика.

Ответчик отменил торги за три минуты до окончания подачи заявок. Суд подтвердил, что в таком случае расходы на банковскую гарантию являются убытками истца. Если бы ответчик вел себя добросовестно и заключил контракт, затраты на банковскую гарантию были бы обоснованными расходами при выполнении работ по контракту.

Свою позицию суд основывал на представленных доказательствах: платежном поручении об уплате гарантии и на решении об отмене закупочной процедуры без уважительных причин.

Контрагент не сообщил второй стороне полной достоверной информации

Стороны должны сообщить контрагенту достоверную информацию о предмете и объекте соглашения. Если раскрыть существенные сведения не полностью или вовсе умолчать о них, это будет нарушением принципа добросовестности. Рассмотрим дело, где изначально оставленные без внимания нюансы повлияли на сделку и повлекли негативные последствия для обеих сторон.

По результатам аукциона стороны заключили договор аренды нежилого фонда, который находился в собственности города Москвы. Истец арендовал нежилое помещение — объект культурного наследия. Но об этом статусе стороны не упомянули ни в аукционной документации, ни в тексте договора. Только впоследствии ответчик направил истцу дополнительное соглашение, одним из пунктов которого на истца возлагалась ответственность за сохранение помещения как объекта культурного наследия.

Истец заявил, что не стал бы заключать договор аренды. Он указал, что если бы в аукционной документации была эта информация, то не участвовал бы в аукционе. Истец намеревался последствии воспользоваться преимущественным правом на приобретение арендуемого нежилого помещения в собственность на основании Федерального закона от 22.07.2008 № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения движимого и недвижимого имущества, находящегося в государственной или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Такой порядок приобретения не распространяется на объекты культурного наследия.

Суд признал убытками истца банковскую гарантию, обеспечительный платеж и расходы на покупку товаров

Недобросовестный агент возместит истцу удержание по банковской гарантии, которую тот предоставил в качестве обеспечения участия в аукционе (постановление АС Уральского округа от 26.03.2019 по делу № А50-85/2018).

Для участия в аукционе от компании могут потребовать предоставить обеспечение. Если истец выиграл аукцион, но не подписал договор из-за того, что контрагент уклонялся от заключения соглашения, то суд взыщет с ответчика обеспечение, которое тот удержал (постановление АС Уральского округа от 14.06.2022 по делу № А07-9912/2021).

Для участия в конкурсе истец внес обеспечительный платеж. Ответчик необоснованно признал конкурсную заявку истца не соответствующей требованиям, но платеж не вернул. Суд признал его убытками истца (постановление АС Уральского округа от 02.03.2020 по делу № А60-40371/2019).

Когда победитель торгов отказался поставлять заказчику товары, тот был вынужден приобретать товар у другого лица по более высокой цене. Эти расходы суд признал убытками истца (постановление АС Уральского округа от 15.10.2019 по делу № А07-27946/2018).

Таким образом, ответчик уже на стадии аукциона ввел истца в заблуждение относительно фактических обстоятельств сделки. Из-за недобросовестного поведения ответчика истец участвовал в аукционе, хотя не обладал информацией о действительном назначении нежилого помещения.

Суд признал сделку недействительной и согласился с истцом, что тот заключил договор аренды под влиянием заблуждения. Другая сторона договора предоставила недостоверную информацию о предмете договора. Кроме того, суд взыскал с ответчика убытки, которые претерпел истец: задаток для участия в аукционе, арендную плату и обеспечение исполнения договора аренды (постановление АС Московского округа от 29.11.2021 по делу № А40-145621/2020).

Контрагент внезапно вышел из переговоров

Нельзя счесть добросовестным поведением такие действия стороны, при которых она доводит переговоры до финальной стадии заключения договоров, а потом прекращает контакты с контрагентом. Такой вывод высказал АС Московского округа, когда разбирал спор между владельцем склада и несостоявшимся арендатором.

Стороны вели переговоры о заключении договора аренды. Истец принял меры, чтобы привести склад в соответствие с техническими требованиями, которые заявил контрагент. Стороны даже согласовали итоговую редакцию договоров. Ответчик передал их истцу для подписания, а когда на следующий день получил подписанные договоры, прекратил деловые контакты с истцом.

Истец понес убытки в форме упущенной выгоды. Чтобы подготовить склад, истец освободил его от прежних арендаторов за несколько месяцев до подписания договора. Если бы он не вступил в переговоры с ответчиком, то получил бы доходы от сдачи помещений в аренду прежним арендаторам.

Суд удовлетворил требования истца и обязал ответчика возместить убытки в форме упущенной выгоды, то есть выплатить арендные платежи, которые истец не получил из-за расторжения договора с прежними арендаторами и незаключения договора с новым арендатором (постановление АС Московского округа от 29.11.2017 по делу № А41-90214/2016). ◆

Упущенную выгоду и реальный ущерб взыскивают по аналогичным основаниям

Убытки в форме реального ущерба можно условно разделить на несколько групп — в зависимости от того, какие именно расходы возмещаются.

Есть убытки из-за подготовительных действий стороны, которая планирует вести будущую хозяйственную деятельность. Уверенная в положительном исходе переговоров компания расходует денежные средства на разумные цели. Такими убытками могут быть:

- расходы на приобретение товара, от которого впоследствии отказался контрагент (постановление АС Уральского округа от 19.11.2019 № Ф09-8118/19 по делу № А60-3964/2019);
- расходы на доставку и закупку оборудования (постановление 1ААС от 01.10.2018 по делу № А79-1469/2018);
- расходы на изготовление товара до заключения договора (постановление 9ААС от 07.05.2019 по делу № А40-250123/2018);
- стоимость упаковочного материала с маркировкой заказчика (постановление 9ААС от 14.03.2024 по делу № А40-140356/2023);
- расходы на необходимые для заключения договора действия — например, на разработку, согласование и утверждение ТУ на технологическое присоединение по индивидуальному проекту (постановление АС Северо-Кавказского округа от 05.10.2018 по делу № А63-3768/2015).