

ДОГОВОРИМСЯ НА РУССКОМ

ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ
ПЕРЕГОВОРОВ В НОВОЙ ПРАКТИКЕ
ВЕРХОВНОГО СУДА РФ



Институт ответственности за недобросовестное ведение переговоров, получивший особое развитие в передовых зарубежных правовых порядках на протяжении прошедшего века, был введен в российское законодательство сравнительно недавно – со времени вступления в силу статьи 434.1 отечественного Гражданского кодекса, регламентирующей переговоры о заключении договора, прошло менее пяти лет.

За это время российским судам удалось наметить некоторые правила игры при ведении преддоговорных переговоров, но, скорее, только широкой кистью. Обобщая практику, можно заметить, что суды часто ограничивались цитированием указанной нормы ГК РФ в той части, что ответственность наступает в результате сообщения контрагенту недостоверной или неполной информации в ходе переговоров, а также вследствие внезапного прекращения переговоров тогда, когда другая сторона разумно ожидала заключения договора.

**По общему правилу,
параллельные
переговоры допустимы**

Ситуация улучшилась в связи с вынесением Верховным Судом Российской Федерации недавнего [определения](#) по спору, суть которого заключалась в следующем: несостоявшийся покупатель планировал приобретение определенного фитнес-клуба в центре столицы, провел длительные и – как ему казалось – успешные переговоры с продавцами, и даже заплатил юристу за структурирование будущего бизнеса, однако продавцы без объяснения причин прекратили переговоры и впоследствии продали фитнес-клуб другому лицу по более выгодной цене.

Позиция Верховного Суда расставила акценты по следующим интересным для практики вопросам:

- Параллельные переговоры, эксклюзивность переговоров;
- Необоснованное прекращение переговоров.

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ, ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ ПЕРЕГОВОРОВ

**В СЛУЧАЕ ВЕДЕНИЯ
ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ
ПЕРЕГОВОРОВ ПРОДАВЕЦ
НЕ ОБЯЗАН ПРЕДЛАГАТЬ
ПОКУПАТЕЛЮ А СОВЕРШЕНИЕ
СДЕЛКИ НА УСЛОВИЯХ,
ПОСТУПИВШИХ
ОТ ПОКУПАТЕЛЯ Б**

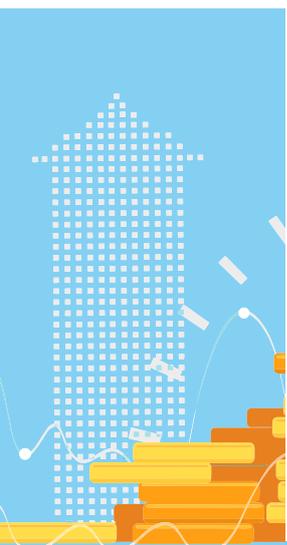
Из судебного акта можно сделать сразу несколько значимых выводов в данном аспекте:

1. По общему правилу, параллельные переговоры допустимы; несообщение другой стороне о факте ведения параллельных переговоров не является недобросовестным поведением (пример параллельных переговоров – переговоры Продавца в один период времени с Покупателем А и Покупателем Б в отношении одного и того же имущества).
2. По общему правилу, в случае ведения параллельных переговоров Продавец не обязан предлагать Покупателю А совершение сделки на условиях, поступивших от Покупателя Б.
3. Если стороны заинтересованы в недопущении параллельных переговоров, то им следует заключить соглашение о ведении переговоров и согласовать в нем условие об эксклюзивности переговоров. Ведение Продавцом параллельных переговоров в таком случае будет противоправным; за нарушение условия об эксклюзивности соглашением может быть предусмотрена выплата неустойки.



**ЕСЛИ СТОРОНЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В НЕДОПУЩЕНИИ ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ,
ТО ИМ СЛЕДУЕТ ЗАКЛЮЧИТЬ СОГЛАШЕНИЕ О ВЕДЕНИИ ПЕРЕГОВОРОВ И СОГЛАСОВАТЬ
В НЕМ УСЛОВИЕ ОБ ЭКСКЛЮЗИВНОСТИ ПЕРЕГОВОРОВ**

Мы обращаем внимание, что в российской юрисдикции на практике воспринят подход, в соответствии с которым при создании совместных предприятий, а также в сделках в сфере private equity и venture capital основным юридически обязывающим документам предшествует меморандум о взаимопонимании (term sheet). Среди прочих условий такие меморандумы часто содержат условие об эксклюзивности сотрудничества сторон в рамках подготовки к реализации совместного проекта. В случае спора судебная квалификация такого пункта меморандума в качестве соглашения, запрещающего ведение параллельных переговоров, на наш взгляд, весьма вероятна.

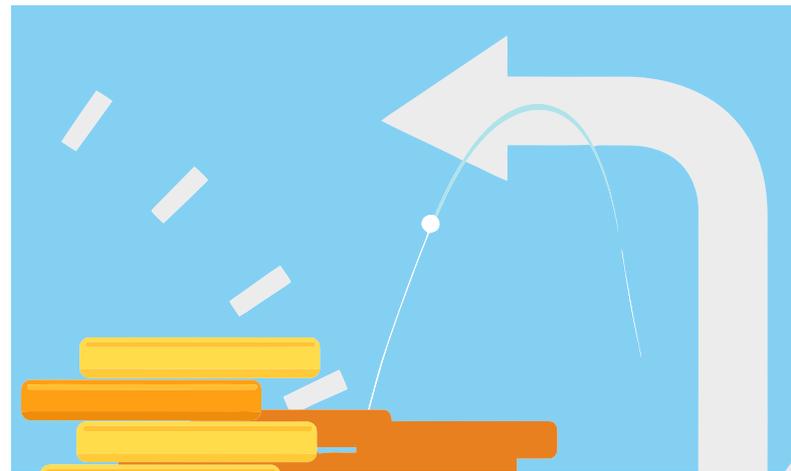


НЕОБОСНОВАННОЕ ПРЕКРАЩЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

В силу принципа свободы договора стороны самостоятельно несут риск того, что переговоры не увенчаются заключением договора. Безрезультативность переговоров и немотивированный выход из них не является безусловным основанием для взыскания убытков, вызванных ведением таких переговоров, или для понуждения к заключению договора.

В развитие этой генеральной идеи судом отмечено, что сам по себе факт достижения поздней стадии переговоров, включая и те случаи, когда сторонами согласованы все условия будущего договора, не препятствует правомерному выходу стороны из переговоров.

Вместе с тем, затрагивая важный для подобных споров вопрос о распределении бремени доказывания, Верховный Суд напоминает о том, что недобросовестность ответчика предполагается в случаях, когда установлено, что ответчик настолько убедил истца в том, что сделка состоится, что прекращение переговоров не могло быть разумно-ожидаемо. Очевидно, речь в данном случае идет об экстраординарных убеждающих действиях ответчика, выходящих за рамки обычного обсуждения и согласования условий проекта договора, за которыми, однако, последовало не заключение договора, а прекращение переговоров.



Можно видеть, что правовая оценка обстоятельств ведения коммерческих переговоров построена на использовании оценочных юридических категорий, ориентация в которых требует углубленного знания актуальной судебной практики и понимания вектора её развития. В связи с этим, мы рекомендуем привлекать юристического консультанта не только при подготовке документов, но и на стадию переговоров.

Особая материальная значимость этой рекомендации состоит в том, что суд может обязать сторону, допустившую недобросовестное ведение переговоров, возместить добросовестной стороне не только расходы, понесенные в связи с участием в таких переговорах, но и потери, вызванные утратой возможности заключить выгодный договор с третьим лицом.

Консультант O2 Consulting
Иван Галкин



o₂ consulting

O2 Consulting – ведущая российская юридическая фирма с офисами в Москве, Цюрихе и Никосии. С 2003 года предоставляет клиентам комплексную экспертизу в области российского и иностранного права, налогов, регулирования в различных отраслях экономики в едином эксклюзивном формате.

Вы можете обсудить все возникающие вопросы со специалистами O2 Consulting:

Наталья Кузнецова
Партнер,
Руководитель Корпоративной
и Налоговой Практики

E-mail: kn@o2consult.com
Тел./факс: +7 (495) 653 83 00

Сергей Прохоров
Менеджер службы
PR и Маркетинг

E-mail: pr@o2consult.com
Тел./факс: +7 (495) 653 83 00
Моб: +7 (915) 031 30 00



© O2 Consulting является товарным знаком, зарегистрированным по законодательству Российской Федерации. Все права защищены. Ни одна часть данного документа не может быть воспроизведена в электронном виде или путем копирования, использована для дальнейшего распространения без предварительного согласования с O2 Consulting.

