

КОГДА КОНТРАГЕНТУ ПРИДЕТСЯ ЗАПЛАТИТЬ ЗА ТО, ЧТО ОН ПРЕРВАЛ ПЕРЕГОВОРЫ



Виктор Петров

Руководитель Арбитражной практики
юридической фирмы VEGAS LEX



Артем Данцев

Младший юрист Арбитражной практики
юридической фирмы VEGAS LEX

Что в статье: критерии, которыми руководствуются суды, когда разрешают споры о преддоговорной ответственности.

Верховный суд разъяснил, вправе ли компания умолчать о параллельных переговорах или прекратить переговоры на поздней стадии и не возмещать другой стороне убытки. Об этом и других спорах о преддоговорной ответственности узнаете из статьи. Читайте, когда суд взыщет убытки с контрагента, который внезапно вышел из переговоров, а в каких случаях предъявлять иск — бессмысленная трата времени и денег.

Убытки суд взыщет, если докажете, что контрагент создавал видимость интереса в переговорах

Суды считают недобросовестным поведением, когда сторона давала понять, что заключит договор, соглашалась с этим в переписке и направляла коммерческие предложения, обменивалась протоколами разногласий, но затем без разумных оснований отказывалась и прекращала переговоры. Затянутые переговоры без цели оформить сделку станут основанием считать действия отказавшегося контрагента неоправданными и взыскать с него убытки.

Пример: завод обратился к обществу с предложением принять участие в конкурсной процедуре на право заключения договора

NB

ГК установил ответственность за недобросовестное ведение переговоров почти пять лет назад, но четкие и понятные критерии, как привлекать лицо к преддоговорной ответственности, пока не сформировались. Во многом причина в том, что речь в таких делах идет о добросовестности, а значит, каждый спор индивидуален

поставки с электростанцией. Направил обществу письмо, в котором подтвердил, что является изготовителем оборудования по предмету конкурса. Гарантировал, что заключит с обществом договор на поставку оборудования.

Общество выиграло конкурс, направило заводу подписанный со своей стороны договор поставки. Завод ответил, что договор передали на согласование. Общество заключило договор поставки с электростанцией, оплатило выдачу банковской гарантии.

Завод известил общество, что есть обстоятельства, которые препятствуют заключить договор, и заверил, что сообщит о дате подписания договора после того, как их устранят. Общество запросило от завода подтверждение взятых на себя обязательств по заключению договора поставки либо отказ от их исполнения. Завод ответил, что существенные условия поставки не согласованы, договор не заключен, значит, гарантированных обязательств перед обществом и электростанцией у него нет.

Общество заплатило электростанции неустойку за просрочку поставки и обратилось в суд с иском к заводу о взыскании убытков. В суде общество заявило, что для участия в конкурсе заручилось согласием завода изготовить предмет поставки. Завод от изготовления отказался вопреки разумному ожиданию общества.

Три инстанции взыскали убытки, так как решили, что завод неоправданно и внезапно прекратил переговоры. Логичность составления и хронология писем свидетельствуют о четком намерении завода заключить договор. Общество не могло предположить, что завод откажется от своих обязательств.

Суды отметили: чем дольше длятся переговоры, тем выше ожидания сторон, что договор будет заключен. Критерии правомерного выхода из длительных переговоров должны быть более обоснованными с учетом времени и затрат сторон на них.^{A47}

Значительную роль фактические обстоятельства сыграли и в другом деле. В рамках договора поставки покупатель попросил поставщика изготовить оборудование с индивидуальными характеристиками по отдельной спецификации. Гарантировал, что оборудование оплатит. Поставщик заказал оборудование у изготовителя и произвел его оплату.

Покупатель отказался получать оборудование и платить за него. Поставщик обратился в суд с иском о взыскании убытков в виде стоимости приобретенного оборудования.

Три инстанции иск удовлетворили, так как оценили отказ от приемки и оплаты как недобросовестный. Также приняли во внимание, что поставщик после срыва переговоров пытался вернуть товар изготовителю, а затем реализовать третьим лицам, но это оказалось невозможно в силу нестандартных индивидуальных параметров.^{A60}

A47 Постановление АС Уральского округа от 20.01.2020 по делу № А47-88/2019

A60 Постановление АС Уральского округа от 19.11.2019 по делу № А60-3964/2019

Чем дольше длятся переговоры, тем выше ожидания сторон, что договор заключат

В другом деле общество признали победителем закупки на поставку товара. Впоследствии от поставки общество отказалось, так как товар вырос в цене. Заказчик вынужден был купить аналогичный товар у другого поставщика по более высокой цене. Заказчик обратился в суд с иском о взыскании убытков: разницы между ценой по заявке общества и ценой замещающей сделки.

A07 Постановление АС Уральского округа от 15.10.2019 по делу № А07-27946/2018

Три инстанции удовлетворили иск. То, что общество подало заявку для участия в конкурсе, означает, что оно приняло его условия. Заказчик и общество заключили соглашение, которое можно квалифицировать как соглашение о ведении переговоров. Когда общество подавало заявку на участие, оно знало о предмете и условиях поставки, поэтому могло до выражения согласия провести предварительные переговоры с продавцами товара о цене.^{A07}

Еще в одном деле общество получило от девелопера предложение об аренде помещения. Стороны в переписке согласовали коммерческие условия взаимодействия. Обменялись проектами договора. Общество подписало финальную редакцию договора и направило ее девелоперу. Тот отказался от заключения договора.

Общество подало иск о взыскании ущерба. Ущерб выражался в расходах на демонтаж и перевозку товара и оборудования из одного города в другой. Кроме того, общество оплатило создание рекламного видеоролика об открытии магазина, проектную документацию для ремонта помещения и сам ремонт.

A41 Постановление Десятого ААС от 30.10.2018 по делу № А41-40883/18

Две инстанции удовлетворили иск частично: не взыскали расходы на демонтаж оборудования, так как общество самостоятельно приняло решение закрыть магазин. Также отказали в расходах на ремонт: это была инициатива общества, поскольку проводить работы нужно было только после приема помещения по акту.^{A41}

Убытки суд не взыщет, если контрагент вышел из переговоров из-за невыгодных условий

Если контрагент прервал переговоры по той причине, что условия вашей компании оказались для него невыгодными, суд с него

убытки не взыщет. Аналогично суд не признает недобросовестным поведение стороны, которая вышла из переговоров, поскольку потенциальный контрагент не прошел проверку из-за ненадлежащих или недостоверных сведений в его документах.

Общее правило статьи 434.1 ГК о том, что стороны не отвечают за то, что не достигли соглашения, заставляет суды оценивать и ход ведения переговоров, и равенство сторон в своих переговорных возможностях. Если одна из сторон использует как основание для обращения в суд несогласие с условиями другой стороны или неготовность рассматривать встречные предложенные условия, скорее всего, ей в иске откажут.

Пример: общество обратилось в банк, который выдавал кредиты в рамках госпрограммы субсидирования. Представило необходимые документы, после чего банк прервал переговоры и отказал в выдаче денежных средств. Общество обратилось в другие банки, те выдали кредит, но на менее выгодных условиях: без учета субсидий. Общество обратилось в суд с иском к банку о взыскании убытков в виде разницы между кредитной ставкой в незаключенном договоре и ставкой других банков. Три инстанции отказали.

Суды подтвердили право банка отказаться от заключения кредитного договора по результатам рассмотрения документов от потенциального заемщика. В действиях банка не было недобросовестности, так как он провел все необходимые действия по принятию, рассмотрению и анализу документации. Кроме того, суды сослались на позицию ВАС. Он указывал, что разницу в размере процентных ставок нельзя квалифицировать как убытки, поскольку это следствие конкурентной борьбы кредитных организаций, которое не влечет имущественных потерь общества.^{ВАС 147, А55}

ВАС 147 Информационное письмо Президиума ВАС от 13.09.2011 № 147 «Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о кредитном договоре»

А55 Постановление АС Поволжского округа от 15.08.2019 по делу № А55-33134/2018

Чем подтверждать в суде переговоры и договоренности сторон

Факт ведения переговоров и установленных сторонами правил можно доказывать соглашением о ведении переговоров, но практика судов показывает, что стороны редко составляют такой документ.

Другой вариант — свидетельские показания. При этом свидетели не должны иметь тесной формальной связи со стороной переговоров, иначе суд может расценить свидетельские показания как выбранную процессуальную позицию этой стороны.

Основное же доказательство в спорах о взыскании преддоговорных убытков — переписка сторон, в том числе электронная, которая фиксирует ход переговоров и поведение сторон. Чтобы подтвердить относимость электронной переписки как доказательства, суд должен установить, что ее вели уполномоченные представители сторон, например, с корпоративной почтой. Суд также может принять в качестве доказательства переписку, которую вели с неофициального

адреса электронной почты, с учетом совокупности обстоятельств: хронологической последовательности получения писем и направления на них ответов, присвоения письмам номеров исходящих документов, составления писем на официальных бланках и подписания уполномоченными лицами. Чтобы повысить шансы, что суд примет электронную переписку в качестве доказательства, оформите нотариально удостоверенный протокол осмотра письменных доказательств.

Источники: п. 5 ст. 434.1 ГК, Определение ВС от 20.12.2019 по делу № А40-98757/2018, постановления Восемнадцатого ААС от 09.10.2019 по делу № А47-88/2019, Девятого ААС от 02.04.2019 по делу № А40-121239/18

В другом деле стороны вели переговоры по заключению договора поставки оборудования. Поставщик заказал оборудование по заявке заказчика. После того как общество направило потенциальному заказчику договор для подписания, тот прекратил переговоры.

Общество было вынуждено отказаться от заказанного оборудования и оплатить контрагенту штраф за отказ. В связи с этим обратилось с иском в суд о взыскании с заказчика убытков.

A40 Постановление Девятого ААС от 28.01.2020 по делу № А40-160796/2019

Две инстанции отказали. Общество само нарушило требования заказчика для заключения договора: представило ненадлежащую банковскую гарантию и не смогло гарантировать необходимые сроки поставки. Суды решили, что стороны не пришли к соглашению по существенным условиям договора. Заказчик встречно предложил обществу свои условия заключения договора по срокам. Это свидетельствует о нормальном ходе переговоров, в которых каждая из сторон преследует свои интересы и стремится достичь наиболее выгодных для себя условий.^{A40}

Результат этого спора нельзя рассматривать как негативные последствия того, что истец предложил свои условия договора. Отказ в удовлетворении иска не может быть наказанием истцу за активную переговорную позицию, но и ответчик не должен нести потери при очевидном переговорном равенстве сторон.

A40-1 Постановление Девятого ААС от 07.10.2019 по делу № А40-35714/2019

Похоже по фактическим обстоятельствам следующее дело. Суды отказали в иске о взыскании убытков, так как ответчик не отказался от заключения договора, а предложил истцу провести повторные переговоры. Логика судов и здесь прослеживается в пользу традиционного переговорного процесса: сторона не может нести ответственность за желание достичь компромисса в переговорах. В ином случае положения статьи 434.1 ГК были бы карательными по отношению к стороне, которая первой откажется от переговоров^{A40-1} ◆

Как суды оценивают недобросовестность при переговорах

Верховный суд указал ориентиры для нижестоящих судов, которые рассматривают споры по преддоговорной ответственности.

Во-первых, сторона переговоров вправе одновременно вести переговоры с несколькими потенциальными контрагентами. Такое поведение не является недобросовестным или неоправданным и не может быть основанием для взыскания убытков. Во-вторых, сторона не обязана

сообщать потенциальному контрагенту, что ведет параллельные переговоры с другими лицами, а также предлагать ему заключить сделку на условиях, которые предложил другой контрагент. Если же условие об эксклюзивности переговоров стороны предусмотрели в соглашении о порядке ведения переговоров и одна из сторон его нарушила, то она обязана возместить убытки. В-третьих, выход из переговоров без объяснения

причин или на поздней стадии не свидетельствует, что их прекратили неоправданно, а отказавшаяся сторона была недобросовестной. Для привлечения к ответственности не обязательно, чтобы стороны к моменту отказа от переговоров согласовали все условия будущего договора. Таким образом, добросовестность сторон будут оценивать независимо от стадии, на которой находились прекращенные переговоры.

Источник: определение ВС от 29.01.2020 по делу № А40-98757/2018

РАЗГРУЗИМ ОТ РУТИНЫ СДЕЛАЕМ РАБОТУ ЛЮБИМОЙ!



Синхронизация с КАД, ФССП, ФНС, ГАС «Правосудие», Мосгорсуд, ЕРП – самый большой источник данных!



Автоматическое документов: договоров, доверенностей и др.



Распределение задач по сотрудникам, отделам, филиалам;



Календарь заседаний и задач – синхронизация с Outlook и Google. Ежедневная выгрузка плана работ в удобном виде;



Предиктивная аналитика по судебной активности контрагента;
Отчеты в графиках для руководства – онлайн с любого устройства.

Гарантированный подарок!

ПРОМОКОД ДЛЯ ТЕСТИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ:

ЮРИСТ КОМПАНИИ



реклама

www.xsud.ru

+7 (499) 995-09-86

info@xsud.ru, Россия, Москва, Новодмитровская ул., 5а, стр. 8