



Выход из переговоров:  
новые критерии  
добросовестности.  
Рекомендации VEGAS LEX

АПРЕЛЬ 2020

**VEGAS LEX**

Ввиду существующей неблагоприятной экономической обстановки на фоне распространения коронавирусной инфекции многие компании могут выйти из переговоров о заключении сделок с потенциальными контрагентами. При этом переговоры могли вестись длительное время и требовать расходов сторон. С учетом того, что некоторые организации уже рассматривают такой вариант поведения, важно помнить, что внезапное и неоправданное прекращение переговоров может повлечь за собой привлечение к ответственности в виде взыскания убытков.

Чтобы помочь принять правильное решение по выходу из сделки и уменьшить неблагоприятные последствия, мы приводим для вас ниже краткий анализ ключевой практики о взыскании убытков по причине недобросовестного выхода из переговоров и практические рекомендации.

## ПРАКТИКА ПО ВЗЫСКАНИЮ УБЫТКОВ ДО 2020 ГОДА

В пунктах 19–21 постановления Пленума ВС РФ от 24.03.2016 № 7<sup>1</sup> даются практические разъяснения касательно ответственности за недобросовестное ведение переговоров.

В развитие этих разъяснений судебной практикой были сформулированы дополнительные критерии для признания поведения участника переговоров недобросовестным.

Так, доказательством такого поведения и причинения убытков признавались передача итогового договора стороне для подписания и последующее резкое прекращение контактов со стороной, подписавшей договор и подготовившей помещение для ответчика<sup>2</sup>; отказ в приемке

товара у стороны, с которой существует действующий договор и которую ответчик попросил изготовить товар по индивидуальным параметрам, гарантировав дальнейшую оплату и подписание спецификации<sup>3</sup>, и др.

## НОВЫЕ КРИТЕРИИ ДОБРОСОВЕСТНОГО ВЫХОДА ИЗ ПЕРЕГОВОРОВ

В 2020 году Судебная коллегия по экономическим спорам ВС РФ<sup>4</sup> сформулировала более подробный и системный подход к определению критериев добросовестного поведения стороны при ведении переговоров и оснований для взыскания убытков при выходе из них:

- инициатор переговоров вправе вести их одновременно с несколькими контрагентами;
- он не обязан сообщать о ведении им параллельных переговоров, а также предлагать другой стороне заключить сделку на условиях более выгодных, чем были предложены другим потенциальным контрагентом (это правило не применяется в случае существования условия об эксклюзивности);
- не считается неоправданным прекращением переговоров и недобросовестным поведением выход из переговоров без объяснения причин либо на поздней стадии переговоров, однако добросовестность сторон должна оцениваться независимо от стадии, на которой находились прекращенные переговоры.

## ПОДХОДЫ В ЗАРУБЕЖНОМ ПРАВЕ

Правило о взыскании убытков в случае недобросовестного выхода из переговоров существует и в зарубежных правовых системах. В Германии в случае, если в связи с проведением переговоров сторона ожидает, что договор будет заключен, и инвестирует в его будущее исполнение, то

<sup>1</sup> Постановление Пленума ВС РФ от 24.03.2016 № 7 "О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение"

<sup>2</sup> Постановление Арбитражного суда Московского округа от 29.11.2017 по делу № А41-90214/2016.

<sup>3</sup> Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 19.11.2019 № Ф09-8118/19 по делу № А60-3964/2019.

<sup>4</sup> Определение ВС РФ от 29.01.2020 № 305-ЭС19-19395.

такие расходы стороны могут быть взысканы при отклонении договора без веских причин<sup>5</sup>.

Во Франции недобросовестным прекращением переговоров считаются случаи, когда прерываются длительные переговоры без видимой причины; проведение переговоров проводится с единственной целью – помешать контрагенту заключить договор с третьим лицом, а сторона при этом занимается сбором конфиденциальной информации. В то же время в решении от 9 марта 2017 года Кассационный суд Франции указал, что не является недобросовестным поведением прекращение переговоров в связи с возникшими проблемами в финансировании<sup>6</sup>.

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫХОДУ ИЗ ПЕРЕГОВОРОВ

В российской судебной практике и ранее было сложно доказать недобросовестность действий вышедшей из переговоров стороны, причиненные убытки, а также причинно-следственную связь для целей взыскания убытков<sup>7</sup>.

Даже совершение определенных действий во исполнение потенциального договора не всегда признавалось недобросовестным поведением вышедшей из переговоров стороны<sup>8</sup>. Вероятность привлечения к ответственности в таких случаях довольно низкая, однако если несостоявшийся контрагент понес определенные издержки на исполнение запланированного к заключению договора, риск взыскания убытков с недобросовестной стороны сохраняется<sup>9</sup>.

С учетом как ранее сложившейся практики, так и экстраординарности текущей ситуации можно привести следующие

рекомендации по выходу из переговоров, применимые к текущему моменту:

- (1) необходимо проанализировать потенциальные риски заключения договоров на ранее обсуждавшихся условиях как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе (устойчивость финансового положения как собственной компании, так и контрагента, возможность продолжения деятельности в краткосрочном периоде, возможность восстановления деятельности на долгосрочном горизонте, наличие компенсационных мер, предлагаемых кредиторами и государством);
- (2) сформулировать сценарии завершения переговоров и заключения договоров на ранее обсуждавшихся условиях, переноса срока заключения договоров (с установлением событий, влияющих на длительность такой отсрочки), изменения ранее согласованных условий и сценарий выхода из переговоров;
- (3) проработать условия соглашения о ведении переговоров, уменьшающие или снимающие риски необоснованных расходов, финансовых вложений, привлечения к ответственности, а также предусматривающие баланс в распределении издержек;
- (4) заблаговременно предупредить другую сторону об изменении договорной позиции или о выходе из переговоров с обоснованием конкретных причин;
- (5) если заключение договора невозможно, при этом потенциальный контрагент понес издержки на приготовление к его заключению (например,

<sup>5</sup> Преддоговорная ответственность в Германии // <https://m-logos.ru> URL: [https://m-logos.ru/img/Tezis\\_M-Logos\\_23052018\\_V\\_Velichko.pdf](https://m-logos.ru/img/Tezis_M-Logos_23052018_V_Velichko.pdf) (дата обращения: 07/04/2020).

<sup>6</sup> Преддоговорная ответственность во Франции // <https://m-logos.ru> URL: [https://m-logos.ru/img/Tezis\\_M-Logos\\_23052018\\_V\\_Fogel.pdf](https://m-logos.ru/img/Tezis_M-Logos_23052018_V_Fogel.pdf) (дата обращения: 07/04/2020).

<sup>7</sup> См., напр., постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 28.01.2020 по делу № А40-160796/2019.

<sup>8</sup> Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 19.01.2018 по делу № А55-8412/2016.

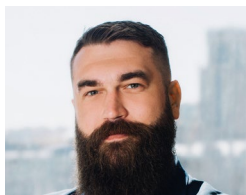
<sup>9</sup> Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 20.01.2020 по делу № А47-88/2019.

оплатил услуги экспертов, расторг договоры аренды с предыдущими арендаторами, приступил к подготовительным работам), рекомендуем рассмотреть возможность частичной компенсации понесенных стороной расходов. Данный сценарий наиболее

оптимален для обеих сторон ввиду непредсказуемости исхода судебного разбирательства (с учетом также того, что при конфликтном сценарии возникнут издержки на сопровождение судебных разбирательств).



## Авторы



МАКСИМ ГРИГОРЬЕВ

Партнер, адвокат,  
руководитель  
специальных проектов

[grigoryev@vegaslex.ru](mailto:grigoryev@vegaslex.ru)



АЛЕКСАНДРА ВАСЮХНОВА

Партнер, адвокат,  
Руководитель Группы  
Технологий и Инвестиций

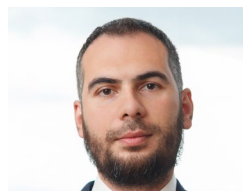
[vasukhnova@vegaslex.ru](mailto:vasukhnova@vegaslex.ru)



АЛЕКСАНДР ГАРМАЕВ

Руководитель Группы  
корпоративных проектов

[garmaev@vegaslex.ru](mailto:garmaev@vegaslex.ru)



ВИКТОР ПЕТРОВ

Руководитель  
Арбитражной практики

[petrov@vegaslex.ru](mailto:petrov@vegaslex.ru)

## Контакты



### ЦЕНТРАЛЬНАЯ ДИРЕКЦИЯ

Россия, 115054, г. Москва,  
Космодамианская наб., 52, стр. 5,  
Бизнес-центр "Риверсайд Тауэрс"  
(Riverside Towers), этаж 8

Тел. +7 495 933 0800

[vegaslex@vegaslex.ru](mailto:vegaslex@vegaslex.ru)



### ПОВОЛЖСКАЯ ДИРЕКЦИЯ

Россия, 400005,  
г. Волгоград,  
ул. Батальонная, 13,  
этаж 1

Тел. +7 (8442) 26 63 12

[volgograd@vegaslex.ru](mailto:volgograd@vegaslex.ru)



### ЮЖНАЯ ДИРЕКЦИЯ

Россия, 350000,  
г. Краснодар,  
ул. Буденного, 117/2  
Бизнес-центр "КНГК Групп",  
этаж 2

Тел. +7 (861) 201 98 42

[krasnodar@vegaslex.ru](mailto:krasnodar@vegaslex.ru)

Подробную информацию об услугах VEGAS LEX Вы можете узнать на сайте [www.vegaslex.ru](http://www.vegaslex.ru)  
Настоящая публикация носит исключительно информационный характер и не является письменной консультацией по правовым вопросам. VEGAS LEX не несет никакой ответственности за применение всех или отдельных рекомендаций, изложенных в настоящей редакции. В случае необходимости VEGAS LEX рекомендует обратиться за профессиональной консультацией.