



## **Научно-практический круглый стол**

***«Правовое регулирование поведения сторон на стадии переговоров о заключении контракта: 5 лет правоприменительной практики»***

24 сентября 2021 г., 16:00 - 18:30, зал заседания Ученого совета  
БГУ (г. Иркутск, ул. Ленина, 11, корпус 2, аудитория 301)

## ПЛАН РАБОТЫ КРУГЛОГО СТОЛА

15.30-16.00 **Регистрация участников круглого стола. Приветственный кофе**

16.00-16.10 **Открытие круглого стола**

**Приветственное слово:** **Виниченко Юлия Варздатовна**, заведующая кафедрой гражданского права и процесса Байкальского государственного университета, кандидат юридических наук, доцент

**Приветственное слово:** **Смирнов Олег Валерьевич**, президент Адвокатской палаты Иркутской области, адвокат

16.10-18.30 **Выступления спикеров и решение казусов (case study)**

18.30-19.00 **Заключительный кофе-тайм**

## РЕГЛАМЕНТ КРУГЛОГО СТОЛА

**Выступления спикеров** – до 10 минут

**Обсуждение** – до 15 минут

**Анализ казуса** – до 15 минут

**Модератор круглого стола:** **Райников Артём Сергеевич**, адвокат, магистр частного права (РШЧП), кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса Байкальского государственного университета

**Координаторы:** **Баганова Светлана Владимировна**, старший преподаватель кафедры гражданского права и процесса Байкальского государственного университета  
e-mail: lechos@yandex.ru

**Смирнова Юлия Игоревна**, младший юрист, Юридическая компания «Рацио Легис» (ООО)  
e-mail: Julia-15.2013@mail.ru

## **Статья 434.1 ГК РФ. Переговоры о заключении договора**

1. Если иное не предусмотрено законом или договором, граждане и юридические лица свободны в проведении переговоров о заключении договора, самостоятельно несут расходы, связанные с их проведением, и не отвечают за то, что соглашение не достигнуто.

2. При вступлении в переговоры о заключении договора, в ходе их проведения и по их завершении стороны обязаны действовать добросовестно, в частности не допускать вступление в переговоры о заключении договора или их продолжение при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной. Недобросовестными действиями при проведении переговоров предполагаются:

1) предоставление стороне неполной или недостоверной информации, в том числе умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны;

2) внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать.

3. Сторона, которая ведет или прерывает переговоры о заключении договора недобросовестно, обязана возместить другой стороне причиненные этим убытки.

Убытками, подлежащими возмещению недобросовестной стороной, признаются расходы, понесенные другой стороной в связи с ведением переговоров о заключении договора, а также в связи с утратой возможности заключить договор с третьим лицом.

4. Если в ходе переговоров о заключении договора сторона получает информацию, которая передается ей другой стороной в качестве конфиденциальной, она обязана не раскрывать эту информацию и не использовать ее ненадлежащим образом для своих целей независимо от того, будет ли заключен договор. При нарушении этой обязанности она должна возместить другой стороне убытки, причиненные в результате раскрытия конфиденциальной информации или использования ее для своих целей.

5. Стороны могут заключить соглашение о порядке ведения переговоров. Такое соглашение может конкретизировать требования к добросовестному ведению переговоров, устанавливать порядок распределения расходов на ведение переговоров и иные подобные права и обязанности. Соглашение о порядке ведения переговоров может устанавливать неустойку за нарушение предусмотренных в нем положений.

Условия соглашения о порядке ведения переговоров, ограничивающие ответственность за недобросовестные действия сторон соглашения, ничтожны.

6. Предусмотренные пунктами 3 и 4 настоящей статьи положения об обязанности стороны возместить убытки, причиненные другой стороне, не применяются к гражданам, признаваемым потребителями в соответствии с законодательством о защите прав потребителей.

7. Правила настоящей статьи применяются независимо от того, был ли заключен сторонами договор по результатам переговоров.

8. Правила настоящей статьи не исключают применения к отношениям, возникшим при установлении договорных обязательств, правил главы 59 настоящего Кодекса.

**Постановление Пленума ВС РФ от 24 марта 2016 г. № 7  
(извлечение)**

**19.** К отношениям, связанным с причинением вреда недобросовестным поведением при проведении переговоров, применяются нормы главы 59 ГК РФ с исключениями, установленными статьей 434.1 ГК РФ. Например, юридическое лицо либо гражданин возмещает вред, причиненный недобросовестным поведением его работника при проведении переговоров (статья 1068 ГК РФ). В случае, когда вред при проведении переговоров причинен несколькими контрагентами совместно, они отвечают перед потерпевшим солидарно (статья 1080 ГК РФ).

Предполагается, что каждая из сторон переговоров действует добросовестно и само по себе прекращение переговоров без указания мотивов отказа не свидетельствует о недобросовестности соответствующей стороны. На истце лежит бремя доказывания того, что, вступая в переговоры, ответчик действовал недобросовестно с целью причинения вреда истцу, например, пытался получить коммерческую информацию у истца либо воспрепятствовать заключению договора между истцом и третьим лицом (пункт 5 статьи 10, пункт 1 статьи 421 и пункт 1 статьи 434.1 ГК РФ). При этом правило пункта 2 статьи 1064 ГК РФ не применяется.

Вместе с тем недобросовестность действий ответчика предполагается, если имеются обстоятельства, предусмотренные подпунктами 1 и 2 пункта 2 статьи 434.1 ГК РФ. В этих случаях ответчик должен доказать добросовестность своих действий.

**20.** Сторона, которая ведет или прерывает переговоры о заключении договора недобросовестно, обязана возместить другой стороне причиненные этим убытки.

В результате возмещения убытков, причиненных недобросовестным поведением при проведении переговоров, потерпевший должен быть поставлен в положение, в котором он находился бы, если бы не вступал в переговоры с недобросовестным контрагентом. Например, ему могут быть возмещены расходы, понесенные в связи с ведением переговоров, расходы по приготовлению к заключению договора, а также убытки, понесенные в связи с утратой возможности заключить договор с третьим лицом (статья 15, пункт 2 статьи 393, пункт 3 статьи 434.1, абзац первый пункта 1 статьи 1064 ГК РФ).

**21.** Если стороне переговоров ее контрагентом представлена неполная или недостоверная информация либо контрагент умолчал об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны были быть доведены до ее сведения, и сторонами был заключен договор, эта сторона вправе потребовать признания сделки недействительной и возмещения вызванных такой недействительностью убытков (статьи 178 или 179 ГК РФ) либо использовать способы защиты, специально предусмотренные для случаев нарушения отдельных видов обязательств, например, статьями 495, 732, 804, 944 ГК РФ.

Если указанные действия контрагента по предоставлению неполной или недостоверной информации послужили основанием для отказа стороны от заключения договора, последняя вправе требовать возмещения убытков в соответствии с пунктом 3 статьи 434.1 ГК РФ.

## I. Понятие переговоров о заключении контракта<sup>1</sup>

### *Спикер:*

**Артём Сергеевич Райников**, адвокат, магистр частного права (РШЧП), кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса Байкальского государственного университета (г. Иркутск)

### **ПРОБЛЕМАТИКА:**

Понятие переговоров законом или актами высших судебных инстанций не определяется, в связи чем наблюдаются два подхода: переговоры как отдельная стадия заключения контракта и переговоры как весь процесс достижения сторонами консенсуса по существенным условиям договора и облечения этого консенсуса в надлежащую форму. В рамках первого подхода переговоры в одних случаях рассматриваются в качестве стадии, предшествующей направлению оферты, а в других – как этап, следующий за получением оферты.

Отсутствие определенности в том, что понимается под переговорами о заключении контракта, порождает два основных вопроса:

1) Можно ли считать переговорами преддоговорные контакты сторон, в рамках которых еще не происходит совместная выработка контрагентами условий будущего соглашения либо не сформулированы предлагаемые одной из сторон условия?

2) Если да, то в какой момент взаимодействие сторон становится переговорами и когда переговоры следует считать завершенными?

Без ответа на эти вопросы невозможно определить сферу действия норм о преддоговорной ответственности.

### ИСТОКИ ПРОЦЕДУРНОГО И НЕПРОЦЕДУРНОГО ПОДХОДОВ К ПОНИМАНИЮ ПЕРЕГОВОРОВ

Процедурный: исторически процесс заключения договора рассматривался сквозь призму формальной процедуры оферты и акцепта, что подталкивает к обособлению привычной процедуры от всего остального и, как следствие, к рассмотрению переговоров в качестве одной из процедур заключения контракта

Непроцедурный: усложнение оборота приводит к стиранию границ между процедурами. В нем порой невозможно разобрать, где оферта и где акцепт. Поэтому привязка переговоров о заключении договора к той или иной процедуре лишается всякого смысла

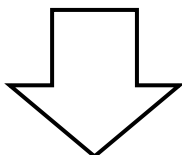
<sup>1</sup> Раздел подготовлен адвокатом, магистром частного права (РШЧП), кандидатом юридических наук Артёмом Райниковым.

## ТЕНДЕНЦИИ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ:

1. Оферта и акцепт не являются необходимыми этапами заключения договора. Соглашение сторон может быть достигнуто также путем совместной разработки и согласования условий договора в переговорах или иным способом (*пункт 1 Постановления Пленума ВС РФ от 25 декабря 2018 г. № 49*).

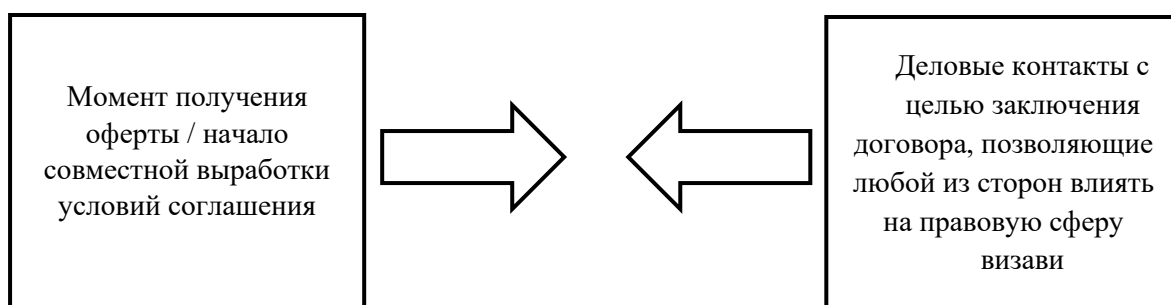
2. Наблюдается корреляция между положениями п. 3 ст. 434.1 ГК РФ об ответственности в переговорах и нормами о последствиях нарушения, допущенных при использовании сторонами классических процедур оферты и акцепта (*пункт 6 Постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 г. № 18*).

3. Положения ст. 434.1 ГК РФ применяются к усложненным процедурам заключения договора (*пункт 12 Обзора судебной практики по вопросам, связанным с применением Федерального закона от 18. июля 2011 г. № 223-ФЗ, утв. Президиумом Верховного Суда РФ 16 мая 2018 г.*).



Понятием переговоров охватывается весь процесс достижения сторонами консенсуса по существенным условиям договора и облечения этого консенсуса в надлежащую форму (абзац 1 п. 1 ст. 432 ГК РФ) независимо от того, какая процедура заключения контракта предписана законом или избрана сторонами.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ МОМЕНТА НАЧАЛА ПЕРЕГОВОРОВ



Преддоговорные контакты могут выражаться не только в фиксации условий договора, но и в установлении самой возможности его заключения. Для этого организуется обмен релевантной информацией: о правосубъектности сторон, видах продукции, объемах производства, рынках сбыта и т.д. Необходимыми условиями признания такого взаимодействия переговорами являются их волевой (направленность на заключение договора) и взаимный (направленность по отношению друг к другу) характер.

Игнорировать риск умаления прав в результате ненадлежащего поведения на этапе, предшествующем определению содержания будущего договора, и лишать такие права защиты не следует, как не следует относить к переговорам и всякое обсуждение договора.

### ***Пример***

Два приятеля, один из которых является директором дилерского центра, обсуждают намерение другого приобрести автомобиль. Имея необходимый опыт, директор дилерского центра рассказывает о лучших, по его мнению, моделях в обсуждаемом ценовом сегменте и способах поиска оптимальных предложений на рынке. Подобный разговор едва ли можно считать переговорами о заключении контракта, ведь дружеский совет, даже если он исходит от профессионала в соответствующей сфере, не свидетельствует об обсуждении сторонами возможности вступления в договорные отношения друг с другом.

Иначе видится ситуация, когда тот, кто хочет купить автомобиль, сообщает тому, кто является директором дилерского центра, о найденном варианте и предварительно достигнутой с продавцом договоренности по цене, в ответ на что директор дилерского центра предлагает не торопиться с решением и приехать к нему в автосалон, чтобы посмотреть имеющиеся в продаже автомобили, умолчав о том, что все они обременены залогом. Обнаружив это, приобретатель автомобиля, разумеется, отказывается от идеи заключить договор с дилерским центром, но за прошедшее до выяснения данного обстоятельства время изначально выбранный автомобиль оказался продан, и покупатель вынужден был приобрести такой же автомобиль, но по более высокой цене. В описанной ситуации общение приятелей заключалось в установлении возможности заключения ими договора купли-продажи. В ходе такого общения один из них получил возможность влиять на правовую сферу другого. И потому думается, что недобросовестные действия директора дилерского центра, приведшие к убыткам покупателя от утраты возможности заключить договор с первоначальным продавцом, не должны оставаться без реакции со стороны правопорядка.

### **МОМЕНТ ОКОНЧАНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ:**

- когда договор заключен
- когда переговоры прекращены по обоюдному согласию или по воле одной из сторон
- когда переговоры прекращены в связи с возникновением у сторон ошибочного представления о том, что договор заключен

Связанность окончания переговоров с одним из указанных фактов влечет необходимость применения норм о переговорах к действиям по приданию соглашению необходимой формы. Нарушения на этом этапе являются основанием наступления преддоговорной ответственности. К их числу относятся:

➤ немотивированное избегание нотариального удостоверения договора (ст. 163 ГК РФ) при отсутствии у другой стороны возможности требовать признания договора действительным (конвалидации) по суду (п. 1 ст. 165 ГК РФ);

➤ уклонение от соблюдения иных особых требований к форме, будь то скрепление договора печатью, заключение его в форме одного документа, подписанного сторонами, или на особом бланке (абзац 4 п. 1 ст. 160 ГК РФ), когда пострадавшая сторона лишена возможности добиваться заключения контракта (абзац 2 п. 4 ст. 445 ГК РФ).

## **II. Юридическая природа отношений, возникающих при вступлении в переговоры о заключении контракта<sup>1</sup>**

*Спикер:*

**Кирилл Вадимович Нам**, доктор юридических наук, LL.M., магистр частного права (РШЧП) (г. Мангейм, Германия).

### **ПРОБЛЕМАТИКА:**

#### **Блок 1. Вопрос о возникновении между участниками переговоров обязательства из самого факта вступления в переговоры.**

В соответствии с п. 8 ст. 434.1 ГК РФ правила настоящей статьи не исключают применения к отношениям, возникшим при установлении договорных обязательств, правил главы 59 настоящего Кодекса. Согласно пункту 19 Постановления Пленума ВС РФ от 24 марта 2016 г. № 7 к отношениям, связанным с причинением вреда недобросовестным поведением при проведении переговоров, применяются нормы главы 59 ГК РФ с исключениями, установленными статьей 434.1 ГК РФ.

Приведенные положения закона и разъяснения сформировали убежденность в том, что вступление в переговоры о заключении контракта не порождает правоотношение. Таковое возникает лишь в случае нарушения порядка проведения переговоров и носит деликтный характер. При этом ни закон, ни Постановление Пленума ВС РФ не содержат четкого указания на деликтную природу преддоговорной ответственности, определяя лишь возможность применения к отношениям, возникшим при установлении договорных обязательств, норм деликтного права и устанавливая приоритет положений ст. 434.1 ГК РФ перед последними. В результате возникает вопрос о том, существуют ли весомые аргументы в пользу признания переговорных контактов сторон правовым отношением, отвечающим признакам обязательства. Если да, то в силу какого из предусмотренных п. 2 ст. 307 ГК РФ оснований такое обязательство возникает и какие позитивные обязанности несут стороны на этапе переговоров?

#### **Блок 2. Практические последствия признания обязательственной природы отношений, возникающих на переговорном этапе.**

Утверждение регулятивной концепции отношений, возникающих при вступлении в переговоры, имеет смысл лишь при условии, что она отвечает потребностям оборота. Необходимо установить, в частности, в чем преимущества норм главы 25 ГК РФ об ответственности за нарушение обязательств перед нормами о возмещении вреда (глава 59 ГК РФ) в регулировании: вопросов вины нарушителя и вины кредитора (потерпевшего) в переговорах, вопросов ответственности посредника, привлеченного одной из сторон к участию в переговорах. Нуждается в прояснении и юридическая судьба благ, передаваемых сторонами друг другу при проведении переговоров (например, образцов планируемой к продаже продукции): надлежит ли считать их неосновательным обогащением участника переговоров.

---

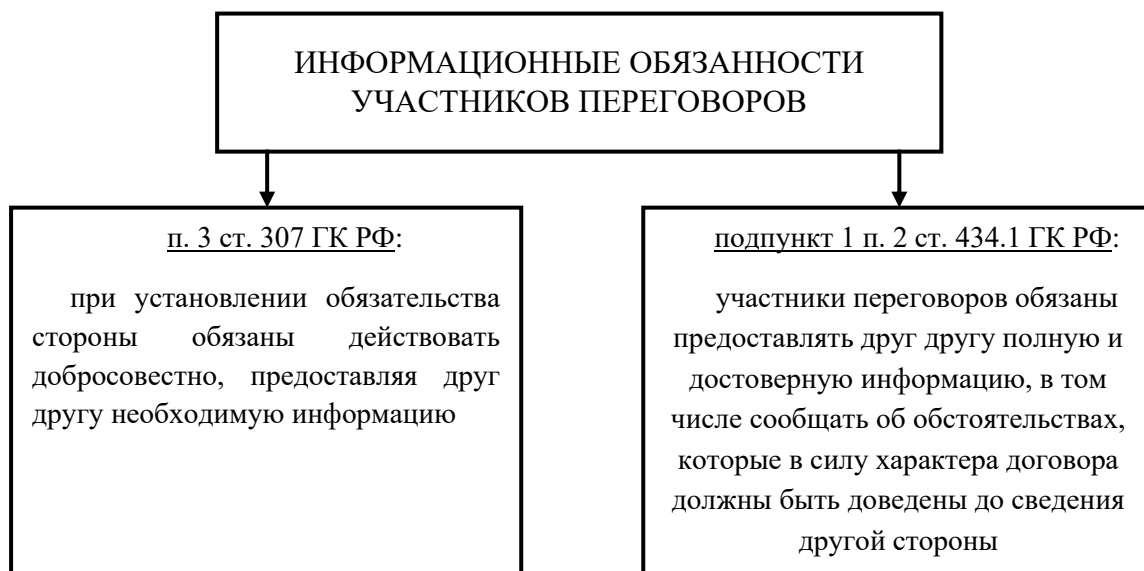
<sup>1</sup> Раздел подготовлен адвокатом, магистром частного права (РШЧП), кандидатом юридических наук Артёмом Райниковым и старшим юристом Юридической компании «Радио Легис» (ООО) Дарьей Лисовцовой.





## СОДЕРЖАНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ИЗ ПЕРЕГОВОРОВ:

- обязанность совершения сторонами действий по информированию друг друга об обстоятельствах, относящихся к будущему соглашению (подпункт 1 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ, п. 3 ст. 307 ГК РФ)
- закрепление в п. 3 ст. 307 ГК РФ правила о необходимости действовать добросовестно при установлении обязательства (в том числе, в процессе заключения договора), из которой выводятся обязанности, содержание которых определяется по месту применительно к конкретной переговорной ситуации



В рамках переговоров раскрытию подлежит та информация, которая способна оказать влияние на принятие стороной решения о заключении договора, а также на определение его условий. Объем такой информации определяется в каждом конкретном случае индивидуально, исходя из характера договора, иных обстоятельств и принципа добросовестности. Он может определяться также соглашением сторон о порядке ведения переговоров, а для некоторых видов договоров или групп субъектов гражданских правоотношений – законом (например, статьи 8-10 Закона РФ от 07.02.1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей», статьи 8 и 30 Закона РФ от 02.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности», ст. 33 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»).

## СОДЕРЖАНИЕ ОБЯЗАННОСТИ ДЕЙСТВОВАТЬ ДОБРОСОВЕСТНО В ПЕРЕГОВОРАХ О ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА (п. 3 ст. 307 ГК РФ)

В силу абстрактности принципа добросовестности конкретные права и обязанности участников переговоров определяются не нормой права, а фактически сложившейся при проведении переговоров ситуацией.

### ***Пример 1***

Сообщение сведений о программном продукте при обсуждении условий лицензионного соглашения может ограничиваться предоставлением потенциальному лицензиату полной или урезанной демоверсии программы либо сопровождаться направлением ему технической документации, позволяющей составить детальное представление о всех возможностях продукта. Первый вариант характерен для отношений с участием потребителей, не обладающих особыми познаниями в сфере программного обеспечения, второй чаще встречается в отношениях продвинутых пользователей и между предпринимателями, имеющими в штате компетентных специалистов. Решение вопроса о том, в каком объеме, в какой форме и на каком этапе переговоров предоставлять соответствующую информацию, лежит не в плоскости заранее известного правила поведения, но в сфере частного случая, отталкиваясь от обстоятельств которого можно сделать вывод об исполнении или неисполнении лицензиаром лежащей на нем информационной обязанности.

### ***Пример 2***

Переговоры между собственником земельного участка и девелопером о совместной деятельности по строительству на земельном участке торговых или жилых площадей требуют выяснения принципиальной возможности и условий подключения будущих объектов недвижимости к коммунальным сетям. Если к моменту вступления в переговоры собственник располагает документом, содержащим технические условия на подключение, или они известны девелоперу из иных источников, необходимость в совершении сторонами каких-либо действий по получению указанной информации отсутствует. В противном случае девелопер может обратиться к визави с просьбой подать заявления о выдаче технических условий в организации, осуществляющие эксплуатацию сетей инженерно-технического обеспечения. Ведь лицом, имеющим право на получение таких условий, в данном случае является именно правообладатель земельного участка (см. Правила определения и предоставления технических условий подключения объекта капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения, утв. Постановлением Правительства РФ от 13.02.2006 № 83). При таких обстоятельствах на собственнике лежит не существующая заранее (*ex ante*), но возникающая в процессе переговоров (*ex post*) обязанность подать соответствующие заявления. Бездействие будет расцениваться как нарушение требований доброй совести в переговорах, выражающееся в неисполнении указанной обязанности.

Иные последствия влечет закрепление особых требований к добросовестному проведению переговоров в обязательных к учету правовых позициях и разъяснениях высших судебных инстанций. Де-факто такие позиции и разъяснения приобретают характер нормы, содержание которой известно заранее.

### ***Пример 3***

Перевозчику вменяется необходимость обратить внимание на явные недостатки упаковки багажа и отразить их в провозных документах под угрозой привлечения к ответственности за утрату, недостачу или повреждение багажа. Тем самым пассажир освобождается от обязанности доводить до сведения перевозчика информацию об указанных недостатках при заключении договора перевозки. Не будучи закрепленным в формальных источниках права, такое решение объясняется наличием у перевозчика особых профессиональных качеств, предъявляющих к нему повышенные ожидания. В расчете на них правопорядок лишает перевозчика возможности апеллировать к недобросовестности пассажира при проведении переговоров о заключении договора перевозки (*пункт 14 Постановления Пленума ВС РФ от 26 июня 2018 г. № 26*).

## БЛОК 2. Практические последствия признания обязательственной природы отношений, возникающих на переговорном этапе

Обязанности, возникающие у сторон при вступлении в переговоры, направлены не на обмен благами, а на сохранение целостности правовой сферы контрагентов. В результате нормы об исполнении, обеспечении, прекращении обязательств, рассчитанные на регулирование обязательств-предоставлений, оказываются неприменимыми к отношениям участников переговоров. В связи с этим возникает вопрос о практической целесообразности отнесения связи сторон на переговорном этапе к числу регулятивных обязательств: не лучше ли в таком случае квалифицировать допущенное при переговорах нарушение как

### ГЛАВА 59 ГК РФ vs СТАТЬИ 401-404 ГК РФ

Нормы об ответственности за причинение вреда	Нормы об ответственности за нарушение регулятивных обязательств
<i>Участие в переговорах посредника</i>	
<p>Вред возмещается непосредственным причинителем (п. 1 ст. 1064 ГК РФ).</p> <p>Исключения (ст. 1068 ГК РФ):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ ответственность за вред, причиненный работником ответчика. Условие ответственности – причинение вреда работником исключительно в рамках осуществления им трудовой функции;</li> <li>➤ ответственность за вред, причиненный подрядчиком (исполнителем) ответчика. Условие ответственности – выполнение причинивших вред работ (оказание услуг) под контролем ответчика за безопасным их выполнением (оказанием).</li> </ul> <p><b>Вывод:</b> в рамках деликтной модели ответственность за причиненные в переговорах убытки в большинстве случаев возлагается на посредника, а не на того, по поручению кого он проводит переговоры.</p>	<p>Ст. 402 ГК РФ: действия работников должника по исполнению его обязательства считаются действиями должника.</p> <p>Ст. 403 ГК РФ: должник отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства третьими лицами, на которых было возложено исполнение, если законом не установлено, что ответственность несет являющееся непосредственным исполнителем третье лицо.</p> <p><b>Вывод:</b> в регулятивной парадигме преддоговорных контактов ненадлежащее поведение агента или работника при проведении переговоров является основанием для привлечения к ответственности стороны, в интересах (по поручению) которой действуют эти лица.</p>
<p><u>Аргументы в пользу выбора регулятивной модели ответственности при посредничестве в переговорах:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ выбор посредника лежит в сфере свободного усмотрения участника переговоров, и потому он должен нести ответственность за последствия этого выбора перед визави;</li> <li>➤ уровень доверия в обороте будет выше, а транзакционные издержки ниже если, вступая в переговоры с посредниками, стороны будут уверены в возможности привлечения к ответу того, в чьих интересах действует посредник.</li> </ul>	
<i>Вина нарушителя</i>	
<p>Вина лица, ответственного за недобросовестное проведение переговоров,</p>	<p>Участник переговоров становится виновным при не проявлении им требуемой по характеру переговоров заботливости и</p>

<p>определяется его психическим отношением к своему поведению (п. 2 ст. 1064 ГК РФ).</p> <p><u>Вывод:</u> для признания стороны виновной необходимо установить умысел или хотя бы неосторожность в проявленной ею недобросовестности.</p>	<p>осмотрительности, соблюдение которых позволило бы избежать умаления прав и законных интересов другой стороны (абзац 2 п. 1 ст. 404 ГК РФ).</p> <p><u>Вывод:</u> недобросовестное поведение в переговорах не может быть невиновным, поскольку, проявляя недобросовестность, лицо неизбежно нарушает объективные требования заботливости и осмотрительности, что делает его виновным.</p>
<p align="center"><u>Аргумент в пользу выбора регулятивной модели ответственности при установлении вины недобросовестного участника переговоров:</u></p> <p>В недобросовестности при переговорах всегда присутствует вина нарушителя хотя бы в форме простой неосторожности (т.е. недостаточное проявление им заботливости и осмотрительности), что следует из критериев добросовестности как поведения, ожидаемого от любого участника гражданского оборота, учитывающего права и законные интересы другой стороны, содействующего ей, в том числе в получении необходимой информации (абзац 3 пункта 1 Постановления Пленума ВС РФ от 23 июня 2015 г. № 25). Деликтная же модель рассчитана на возможность освобождения от ответственности при отсутствии вины или на привлечение в предусмотренных законом случаях к ответственности независимо от вины (п. 2 ст. 1064 ГК РФ), но никак не на то, что причинитель вреда всегда виновен.</p>	
<p align="center"><i>Вина потерпевшего (кредитора)</i></p>	
<p>➤ Для уменьшения деликтной ответственности или освобождения от нее необходима как минимум грубая неосторожность (игнорирование элементарных, очевидных всем и самых минимальных мер заботливости и осмотрительности) со стороны потерпевшего (п. 2 ст. 1083 ГК РФ)</p> <p>➤ Наличие у пострадавшего умысла в возникновении ущерба является основанием освобождения от деликтной ответственности (п. 1 ст. 1083 ГК РФ).</p>	<p>➤ Ответственность должника в регулятивном обязательстве может быть уменьшена и при простой неосторожности (п. 1 ст. 404 ГК РФ).</p> <p>➤ В регулятивном обязательстве умысел кредитора в нарушении обязательства должником служит лишь уменьшению размера ответственности неисправного должника и не является основанием полного освобождения от ответственности.</p>
<p><u>Аргументы в пользу выбора регулятивной модели ответственности при учете вины пострадавшего участника переговоров:</u></p> <p>➤ Стороны имеют возможность оценить нюансы переговорной ситуации и проявить необходимую степень заботливости и осмотрительности для предотвращения большего для себя ущерба в случае неисправности визави. Так, если участник переговоров, не объявляя о выходе из них, уклоняется от согласования условий будущего договора, а другой участник, допуская, что что-то не так, тем не менее начинает приготовления к исполнению контракта, можно ставить вопрос о недостаточной осмотрительности последнего. И если в дальнейшем недобросовестное прекращение переговоров становится очевидным, едва ли справедливо взыскивать расходы на приготовление к исполнению без учета того, что средний разумный участник оборота в аналогичной ситуации не совершал бы подобных приготовлений.</p> <p>➤ Деликтная модель преддоговорной ответственности санкционирует недобросовестное проведение переговоров одной стороной, когда этого желает другая сторона. Это означает, что участник переговоров освобождается от необходимости предоставлять контрагенту полную и достоверную информацию об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть</p>	

<p>доведены до сведения другой стороны, вправе разглашать полученную им от контрагента конфиденциальную информацию или ненадлежащим образом использовать ее для своих целей и т.д. Безучастная реакция правопорядка на подобное поведение является абсурдной.</p>	
<p><i>Учет имущественного положения сторон</i></p>	
<p>Ответственность гражданина за причинение вреда может быть уменьшена, при одновременном соблюдении двух условий (п. 3 ст. 1083 ГК РФ):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ если вред причинен по неосторожности;</li> <li>➤ если деликвент находится в тяжелом имущественном положении.</li> </ul>	<p>Нормами об ответственности за нарушение регулятивных обязательств возможность уменьшения ответственности гражданина при нахождении его в тяжелом имущественном положении не предусматривается.</p>
<p><u>Аргумент в пользу выбора регулятивной модели ответственности при учете имущественного положения нарушителя-гражданина:</u></p> <p>Правовая конструкция деликта рассчитана на казус, который может случиться с любым и каждым. Если таковой произошел с гражданином, причинившим вред неосторожно, и он находится в трудном имущественном положении, правопорядок защищает его от непредвиденного и полного разорения.</p> <p>В случае с регулятивным обязательством работает иная логика: вступая в него, субъект действует своей волей и в своих интересах, оценивая контрагента и осознанно принимая риски, связанные с возможными потерями последнего из-за неисправности должника. Участие в переговорах о заключении контракта сопровождается той же логикой. Допущенное в них нарушение далеко от неожиданного казуса, на который рассчитан деликт.</p>	

## ЮРИДИЧЕСКАЯ СУДЬБА БЛАГ, ПЕРЕДАВАЕМЫХ СТОРОНАМИ ДРУГ ДРУГУ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПЕРЕГОВОРОВ

Обязанности, составляющие содержание отношения из переговоров, не направлены на обмен благами, но в ряде случаев преддоговорные контакты сопровождаются имущественными предоставлениями. Чаще всего их целью является уточнение параметров исполнения по будущему договору. Так, продавец нетипичного оборудования может безвозмездно предоставить его на тестирование потенциальному покупателю для пробного производства на нем продукции либо образцы самой продукции для исследования их предмет соответствия ожидаемым свойствам. Потребности оборота требуют лояльного отношения к подобным актам обмена, даже если соглашение в итоге не достигнуто, а образцы произведенной или полученной негоциантом продукции остались в его распоряжении.

Признание обязательства из самого факта вступления в переговоры о заключении контракта позволяет не прибегать в таких случаях к нормам о кондикции: основанием передачи блага становится указанное обязательство. В этом усматривается аргумент в пользу того, чтобы не отрицать возникновение на преддоговорном этапе определенной правовой связи. В понимании сказанного высшие судебные инстанции идут еще дальше, блокируя применение норм о неосновательном обогащении (глава 60 ГК РФ) даже при исполнении в счет незаключенного договора, если оно сопровождается переговорами о будущем контракте.

### ***Пример***

В ходе переговоров о поставке пиломатериала предприниматель перечислил обществу с ограниченной ответственностью денежные средства в качестве аванса по будущему договору. Однако в дальнейшем сделка не была заключена, поскольку стороны так и не согласовали количество товара.

Предприниматель обратился к обществу с требованием вернуть уплаченную без основания сумму спустя три года и два месяца после ее перечисления. Поскольку общество ответило отказом, предприниматель обратился с иском о взыскании спорной суммы в качестве неосновательного обогащения (статья 1102 ГК РФ).

Ответчик заявил о пропуске истцом срока исковой давности. На это заявление истец представил возражения, указав, что в течение полугода после осуществления спорного платежа стороны продолжали переговоры о заключении договора поставки до тех пор, пока ответчик в письменном виде от них не отказался.

Суд первой инстанции отказал в иске по пропуску срока исковой давности, указав, что, осуществляя платеж, предприниматель должен был знать об отсутствии заключенного договора и, как следствие, правового основания для перечисления денежных средств. Суд связал осведомленность истца о нарушении его субъективного права с моментом платежа.

Суд апелляционной инстанции решение отменил и иск удовлетворил, поскольку истец доказал, что платеж был осуществлен в счет будущего договора и что стороны продолжали переговоры после осуществления платежа. Такое поведение истца не противоречит требованиям к добросовестному и разумному поведению участников переговоров. Истец также документально подтвердил момент окончания переговоров. До окончания этих переговоров он как их участник мог разумно предполагать, что договор с высокой степенью вероятности будет заключен. Поэтому в данном случае истец должен был узнать о том, что обогащение ответчика стало неосновательным, и о своем праве предъявить соответствующее требование в момент окончания переговоров, когда стало очевидно, что цель платежа не будет достигнута (*пункт 5 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 25 февраля 2014 г. № 165*).

## Case Study

Две российские компании, производящие смартфоны, конкурировали за вывод на рынок принципиально нового типа гаджета. Для производства смартфона одной из них требовались комплектующие, производимые определенным поставщиком. Будучи осведомленной об этом, компания-конкурент договорилась с поставщиком о затягивании последним переговоров о заключении договора поставки, рассчитывая за счет этого выиграть время и успеть презентовать свою модель на несколько недель раньше.

Вследствие намеренного затягивания поставщиком переговоров о заключении договора поставку удалось задержать на три месяца, что позволило конкурирующей компании добиться желаемого результата.

По случайному стечению обстоятельств, компания, опоздавшая с выводом на рынок нового типа смартфона, получила доказательства намеренного затягивания переговоров поставщиком по сговору с конкурентом. На основании комплексного экономического расчета прогнозируемой прибыли компания установила, что в случае добросовестного проведения переговоров поставщиком и своевременной презентации ею своего гаджета она получила бы дополнительно 17 миллионов рублей прибыли. На этом основании, руководствуясь статьями 1080 и 1082 ГК РФ, пострадавшая компания обратилась с исковым заявлением к поставщику и к конкуренту о солидарном возмещении ими упущенной выгоды в качестве совместно причиненного вреда.

Конкурирующая компания возражала против удовлетворения заявленных к ней требований, указывая, что в соответствии с п. 3 ст. 434.1 ГК РФ ответственность за недобросовестное проведение переговоров возлагается на их участника, а она таковым не является.

Поставщик, в свою очередь, возражал против иска со ссылкой на тот же пункт, а также на пункт 20 Постановления Пленума ВС РФ от 24 марта 2016 г. № 7, согласно которым прибыль, которую истец получил бы при добросовестном проведении переговоров ответчиком и заключении договора поставки на три месяца раньше, не подлежит возмещению в рамках преддоговорной ответственности. Покупатель может претендовать лишь на возмещение расходов, понесенных в связи с ведением переговоров, а также на возмещение расходов по приготовлению к заключению договора поставки, и взыскание убытков, понесенных в связи с утратой возможности заключить аналогичный договор поставки с третьим лицом.

*Решение суда:*

*Вариант 1: иск удовлетворить*

*Вариант 2: в удовлетворении иска отказать*



### **III. Недобросовестное проведение переговоров о заключении контракта<sup>1</sup>**

#### **Спикер:**

**Константин Викторович Гницевич**, адвокат ННО «Адвокатская палата Ленинградской области» (г. Санкт-Петербург), кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права ОАНО «Московская высшая школа социальных и экономических наук» (г. Москва).

#### **ПРОБЛЕМАТИКА:**

##### **Блок 1. Поименованные и непоименованные виды недобросовестного поведения при переговорах.**

Пункт 2 ст. 434.1 ГК РФ выделяет три вида недобросовестного поведения в переговорах: (1) вступление в переговоры о заключении контракта или их продолжение при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной, (2) предоставление стороне неполной или недостоверной информации, в том числе умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны, (3) внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать. Сформулированный перечень является открытым.

В переговорном процессе встречаются также выдвижение заведомо неприемлемых для другой стороны условий будущего договора и неоправданное затягивание переговоров. Являются ли названные действия проявлением недобросовестности в переговорах и, если да, то как их квалифицировать: в качестве поименованных или непоименованных видов недобросовестного проведения переговоров?

##### **Блок 2. Недобросовестное прекращение переговоров.**

Из буквального прочтения подпункта 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ следует, что для применения судом презумпции недобросовестного прекращения переговоров истцу надлежит доказать три условия в совокупности: (1) внезапность прекращения, (2) неоправданность прекращения и (3) наличие обстоятельств, при которых истец не мог разумно ожидать прекращения переговоров. Данная норма обуславливает ряд вопросов:

1) При каких обстоятельствах у участника переговоров возникает разумное ожидание того, что переговоры не будут прекращены?

2) Лежит ли на стороне обязанность предупредить другую сторону об обстоятельствах, которые могут повлечь невозможность заключения договора, например, о необходимости предварительного одобрения сделки коллегиальным органом юридического лица, ведении параллельных переговоров, необходимости привлечения кредитных средств для исполнения будущего договора?

3) Является ли предупреждение об обстоятельствах, которые могут повлечь невозможность заключения договора, фактором, исключающим внезапность прекращения переговоров?

4) Что понимается под внезапностью и неоправданностью прекращения переговоров?

5) Является ли прекращение переговоров оправданным, если оно вызвано получением лучшего предложения от альтернативного контрагента, без предложения первоначальному контрагенту заключить договор на аналогичных (лучших) условиях?

---

<sup>1</sup> Раздел подготовлен старшим юристом Юридической компании «Рацио Легис» (ООО) Дарьей Лисовцовой.

## **БЛОК 1. Поименованные и непоименованные виды недобросовестного поведения при проведении переговоров**

Выдвижение заведомо неприемлемых для другой стороны условий будущего договора и неоправданное затягивание переговоров являются проявлениями недобросовестности в переговорах. Такие действия противоречат достижению конечной цели переговоров – заключению контракта, что не соответствует поведению, ожидаемому от любого участника гражданского оборота, учитывающего права и законные интересы другой стороны, содействующего ей, в том числе в получении необходимой информации (пункт 1 Постановления Пленума ВС РФ от 23 июня 2015 г. № 25).

Речь идет о случаях, когда доказаны заведомая неприемлемость предлагаемых стороной условий или заведомая неоправданность затягивания переговоров. Так, доведение до контрагента информации о неприемлемости предложенных им условий будущего договора само по себе не означает, что такой контрагент выдвинул условия с порочной целью вынудить визави покинуть переговоры. Предложенные условия могут быть вполне разумными и исполнимыми для других участников оборота, и речь идет лишь об их неприемлемости для отдельно взятого лица.

<b>Признаки выдвижения заведомо неприемлемых для другой стороны условий будущего договора</b>	<b>Признаки неоправданного затягивания переговоров</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ предлагаемые условия явно невыгодны как для другой стороны, так и для других участников оборота, совершающих аналогичные сделки;</li><li>➤ предлагаемые условия неисполнимы для другой стороны, о чем недобросовестной стороне известно;</li><li>➤ предлагаемые условия не соответствуют действующему законодательству;</li><li>➤ предлагаемые условия противоречивы, не являются необходимыми для достижения цели заключаемого договора, не влияют на его надлежащее исполнение;</li><li>➤ непоследовательное поведение стороны, выражающееся во внезапном для другой стороны выдвижении новых условий на поздней стадии переговоров;</li><li>➤ после прекращения переговоров с другой стороной недобросовестная сторона заключила соответствующий договор с третьим лицом на обычных условиях, отличающихся для такого лица в лучшую сторону от условий, предложенных ранее потерпевшей стороне;</li><li>➤ и т.п.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ систематическое нарушение оговоренных или разумных сроков обмена документами и предоставления информации, периодические неявка стороны на переговоры и игнорирование сообщений другой стороны, непредоставление запрошенной информации, затребование у другой стороны сведений, явно не относящихся к необходимым для согласования условиям договора и к обстоятельствам, влияющим на его заключение, а также другие проявления затягивания переговоров, когда они не вызваны какими-либо уважительными причинами;</li><li>➤ непоследовательное поведение стороны, выражающееся в требовании пересмотреть ранее согласованные условия договора в отсутствие разумных причин, в затягивании переговорного процесса с определенного момента, в то время как ранее сторона своевременно выполняла все требующиеся от нее действия;</li><li>➤ и т.п.</li></ul>

## ЗАТЯГИВАНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ И ВЫДВИЖЕНИЕ ЗАВЕДОМО НЕПРИЕМЛЕМЫХ УСЛОВИЙ СРЕДИ ПОИМЕНОВАННЫХ ВИДОВ НЕДОБРОСОВЕСТНОГО ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

1. Применительно к вступлению в переговоры или продолжению переговоров при заведомом отсутствии намерения заключить договор (абзац 1 п. 2 ст. 434.1. ГК РФ).

Выдвижение заведомо неприемлемых условий преследует определенную цель: вынудить другую сторону отказаться от дальнейшего проведения переговоров. Названная цель обуславливается нежеланием недобросовестной стороны в случае ее внезапного и неоправданного выхода из переговоров быть обвиненной во вступлении в переговоры или в их продолжении с определенного момента при отсутствии намерения заключить договор. Тем самым сторона стремится завуалировать свое недобросовестное поведение и избежать преддоговорной ответственности перед другой стороной. Аналогичная цель может сопровождать намеренное затягивание переговоров.

Указанные действия могут расцениваться как признаки вступления в переговоры или их продолжения при заведомом отсутствии намерения заключить договор (*Постановление Двадцатого арбитражного апелляционного суда от 28.07.2021 по делу № А23-4265/2019; пункт 16 Постановления Пленума ВС РФ от 04 марта 2021 г. № 2*).

### **Пример**

С апреля 2016 г. поставщик и покупатель вели переговоры о заключении договора на изготовление и поставку котлового оборудования.

Покупатель неоднократно направлял в адрес поставщика письма с просьбой о предоставлении полной и достоверной информации, требующейся для заключения договора, проекты договоров, предлагаемых к заключению, а в необходимых случаях протоколы разногласий к представленным поставщиком изменениям.

В сентябре 2016 г. стороны договорились о заключении договора в редакции, предложенной покупателем, однако поставщик направил подписанный со своей стороны проект договора с условиями, которые не одобрялись и не принимались другой стороной.

Рассмотрев представленный поставщиком проект договора, покупатель заявил о необходимости внесения в него изменений, связанных с включением в текст проекта договора его существенных условий, а также разработанных поставщиком предложений по организации системы автоматизации котлов, отвечающих техническим требованиям и потребностям покупателя. При этом покупатель, предполагая, что проект договора с учетом условий, изложенных в протоколе разногласий, будет заключен в будущем, осуществил платеж в счет исполнения своей будущей обязанности по перечислению аванса.

После получения денежных средств, поставщик продолжал затягивать переговорный процесс, неоднократно направлял в адрес покупателя предложения по организации системы автоматизации котлов, содержание которых не соответствовало необходимым техническим требованиям и не могло быть использовано покупателем при реализации проекта.

В итоге покупатель вместо необходимого для заключения договора технического задания на автоматизацию получило от поставщика коммерческое предложение по комплекту автоматики, направленное на увеличение стоимости поставляемого котлового оборудования на 41%.

В ноябре 2016 г. в связи с непредоставлением поставщиком в разумные сроки соответствующих техническим требованиям и потребностям покупателя предложений по организации системы автоматизации котлов, отсутствием реакции поставщика на полученный в октябре протокол разногласий к проекту договора, с учетом сжатых сроков реализации проекта, покупатель направил в адрес поставщика письмо о прекращении переговоров о заключении договора.

Впоследствии покупатель обратился в суд с иском о взыскании с поставщика уплаченного ему аванса. Удовлетворяя заявленные требования, суд пришел к выводу о недобросовестном

проведении ответчиком переговоров, которое выразилось в затягивании переговорного процесса, вступлении в переговоры о заключении договора и продолжении указанных переговоров при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной (*Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 02.04.2019 по делу № А40-121239/18*).

Сторона, затягивающая переговоры, может преследовать и другие цели, например, получить дополнительное время на подготовку к исполнению будущего договора в условиях, когда сообщение другой стороне о неготовности к исполнению способно спровоцировать выход последней из переговоров и заключение договора с альтернативным контрагентом. Но затягивание переговоров с такими мотивами никогда не бывает чрезмерным, поскольку направлено не на склонение другой стороны к покиданию переговоров, а, напротив, на обеспечение их продолжения. В этом случае не имеется оснований для квалификации действий стороны, затягивающей переговоры, в качестве вступления в переговоры или их продолжения при отсутствии намерения заключить договор, и выход другой стороны из переговоров при малейших признаках затягивания без совершения ею разумных действий по выяснению намерения визави заключить договор не может служить основанием для соответствующей квалификации.

При этом предполагается, что последующее заключение договора в условиях осведомленности стороны об имевшем место факте затягивания переговоров другой стороной исключает возможность взыскания с затянувшей переговоры стороны каких-либо убытков в рамках преддоговорной ответственности, поскольку достижение цели проведения переговоров в виде заключения контракта по умолчанию компенсирует все преддоговорные финансовые и временные затраты сторон, особенно в свете самостоятельного несения сторонами расходов на проведение переговоров (п. 1 ст. 434.1 ГК РФ).

Однако в ряде случаев ответственность стороны, недобросовестно затянувшей переговоры, может наступить и при заключенном в последствии договоре (например, при затягивании арендодателем переговоров о заключении договора купли-продажи объекта аренды с арендатором с целью получения арендных платежей, когда стороны уже согласовали условия сделки и готовы к ее совершению). В такой ситуации продолжение стороной переговоров в период намеренного их затягивания надлежит квалифицировать как продолжение переговоров без цели заключения контракта.

2. Применительно к предоставлению стороне неполной или недостоверной информации (подпункт 1 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ).

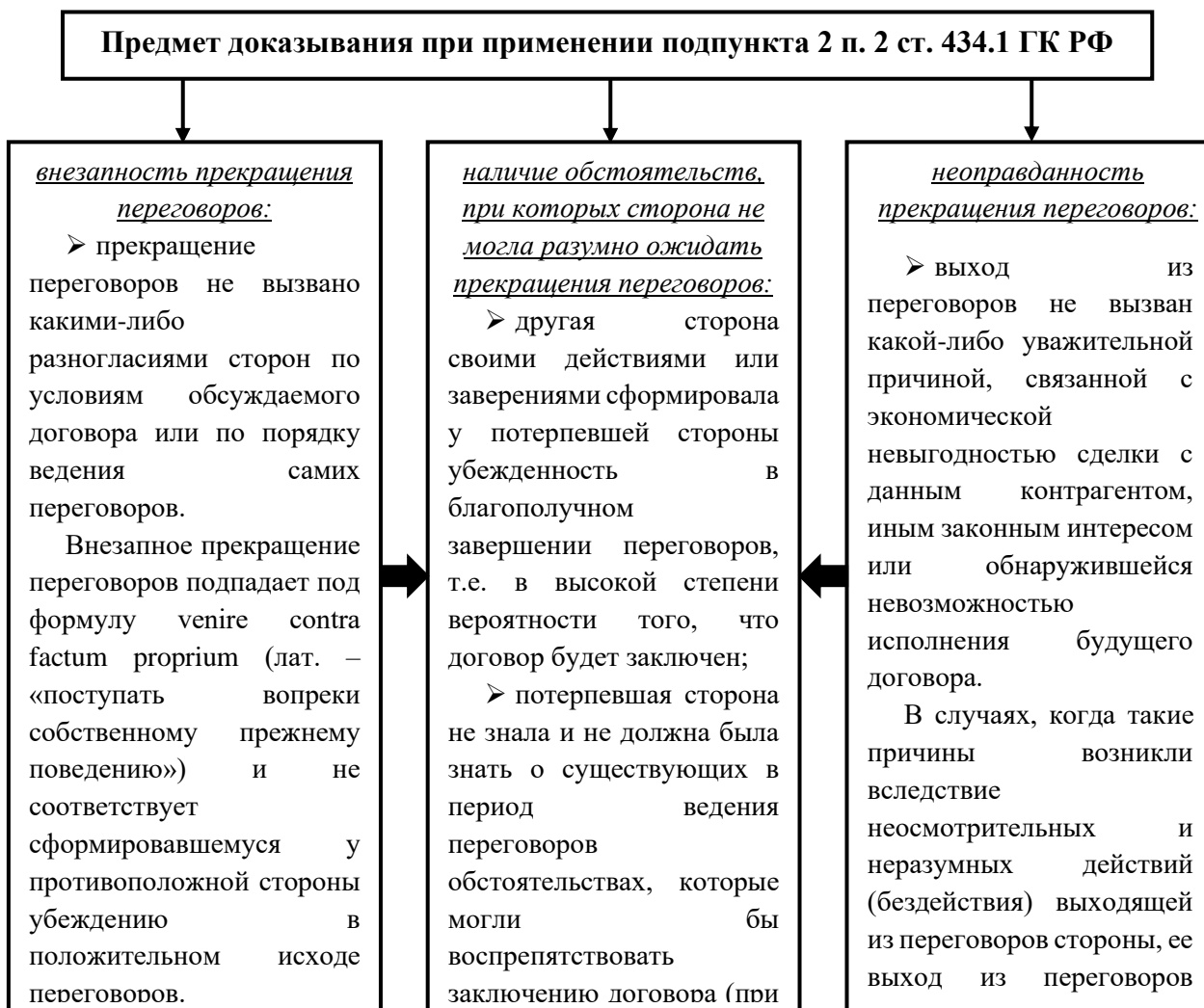
Непредоставление контрагенту важной для заключения договора информации является самым распространенным способом затягивания переговоров. Если неполучение такой информации стороной послужило причиной ее выхода из переговоров, поведение не предоставившей информацию стороны квалифицируются как недобросовестное на основании подпункта 1 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ (*абзац 2 пункта 21 Постановления Пленума ВС РФ от 24 марта 2016 г. № 7*).

3. Применительно к самостоятельному покиданию переговоров недобросовестной стороной при безуспешных попытках склонить к выходу из переговоров противоположную сторону (подпункт 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ).

Если недобросовестной стороне, не имеющей намерения заключить договор, не удалось своими действиями спровоцировать другую сторону к покиданию переговоров и

пришлось выйти из переговоров самой, на соответствие требованиям добросовестности будет оцениваться ее поведение в период проведения переговоров, а не их затягивание или выдвигание заведомо неприемлемых условий договора. Указанные действия могут свидетельствовать о вступлении в переговоры или об их продолжении при отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной, т.е. являться проявлением предусмотренных п. 2 ст. 434.1 ГК РФ видов недобросовестного поведения при переговорах.

## БЛОК 2. Недобросовестное прекращение переговоров



### ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, ПРИ КОТОРЫХ У УЧАСТНИКА ПЕРЕГОВОРОВ ВОЗНИКАЕТ РАЗУМНОЕ ОЖИДАНИЕ ТОГО, ЧТО ПЕРЕГОВОРЫ НЕ БУДУТ ПРЕКРАЩЕНЫ

Законом защищается особое состояние доверия стороны к благополучному завершению переговоров, образовавшееся в результате поведения другой стороны, позиционирующей себя в глазах своего контрагента как имеющей твердые намерения вступить с ним в договорные отношения (*Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 19.11.2019 по делу № А60-3964/2019; Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 09.10.2019 по делу № А47-88/2019; Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 19.09.2017 по делу № А41-90214/16*).

**Основные группы фактов, свидетельствующие о том, что сторона переговоров имеет твердые намерения вступить с другой стороной в договорные отношения**

**1. Сторона явно и недвусмысленно уверяет своего партнера по переговорам в том, что намерена заключить с ним договор.** Подобное уверение может предоставляться как в устной, так и в письменной форме (*Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 19.11.2019 по делу № А60-3964/2019; Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 20.01.2020 по делу № А47-88/2019*).

**2. Намерение стороны заключить договор следует из ее конклюдентных действий.**

Таковыми действиями могут быть, в частности:

➤ согласование стороной условий договора, назначение ею даты подписания договора, проведение юридического и финансового анализа документации по сделке, направление запросов о предоставлении необходимых документов (*Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 19.09.2017 по делу № А41-90214/16 (оставлено без изменения Постановлением Арбитражного суда Московского округа от 29.11.2017)*);

➤ несение стороной значительных расходов, связанных с проведением переговоров с конкретным контрагентом, например, оплата услуг юристов, оценщиков, кадастровых инженеров и иных специалистов, оплата лабораторных исследований предполагаемой к покупке продукции и т.д.

**3. В ходе переговоров одна из сторон просит другую приступить к подготовке исполнения по будущему договору,** например, закупить материалы для выполнения подрядных работ, заказать товар у завода-изготовителя, освободить помещения от прежних арендаторов и т.д. (*Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 07.05.2019 по делу № А40-250123/18*).

**4. Сторона публично анонсировала предстоящее заключение договора с конкретным контрагентом** (на своем интернет-сайте, в соцсетях, по телевидению, радио или в печатном издании).

Судебная практика показывает, что для констатации наличия у стороны твердых намерений вступить в договорные отношения с конкретным контрагентом обычно требуется совокупность фактов, свидетельствующих о таком намерении.

**ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, ИСКЛЮЧАЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТЬ СТОРОНЫ ССЫЛАТЬСЯ НА ВОЗНИКНОВЕНИЕ РАЗУМНЫХ ОЖИДАНИЙ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА**

1. Сообщение контрагенту о возможных препятствиях к совершению сделки, например, о проведении параллельных переговоров или о необходимости:

- предварительного одобрения сделки коллегиальным органом юридического лица;
- привлечения кредитных средств или государственных субсидий;
- получения в уполномоченных органах разрешений, лицензий для осуществления определенных видов деятельности и т.д.

### **Пример**

В арбитражном деле по иску ООО «Декорт» к ООО «Ашан» о взыскании убытков за недобросовестный выход из переговоров суды отклонили довод ответчика о том, что истец мог разумно предполагать возможное прекращение переговоров со стороны ООО «Ашан» ввиду отсутствия надлежащим образом оформленного корпоративного одобрения сделки (договоров аренды), поскольку ни электронная переписка сторон, ни иные доказательства, представленные сторонами спора, не содержали сведений о том, что при проведении переговоров обсуждался вопрос наличия неопределенности в получении ответчиком корпоративного одобрения сделки как препятствия для ее заключения (*Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 19.09.2017 по делу № А41-90214/16*).

Обязанность предупредить другую сторону об обстоятельствах, которые могут повлечь невозможность заключения договора, не вытекает из буквального прочтения закона, однако такая обязанность возникает у стороны в силу п. 3 ст. 307 ГК РФ на том этапе переговоров, когда она своими действиями сформировала у другой стороны разумное ожидание того, что договор будет заключен. Исполнение данной обязанности представляет собой (среди прочего) проявление разумной заботы о том, чтобы контрагент не нес очевидно значительных (и не исключено, что напрасных) расходов при ведении переговоров именно из-за того, что он не мог разумно ожидать прекращения переговоров.

2. В некоторых случаях сторона знает или должна знать о возможных препятствиях к заключению договора другой стороной.

### **Пример**

Хозяйственное общество обратилось в Банк за кредитом на пополнение оборотных средств в рамках госпрограммы субсидирования процентной ставки сельскохозяйственным товаропроизводителям. Субсидии по данному кредиту были согласованы истцу Минсельхозом.

Общество открыло в Банке три расчетных счета, вывело из залога другого банка нежилое помещение для дальнейшего предоставления данного имущества Банку в залог, предоставляло запрошенные Банком документы, в ходе переписки и переговоров сторонами были согласованы все существенные условия по сделке.

После предоставления Обществом всех запрошенных документов Банк отказал в выдаче кредита, Общество было вынуждено заключить кредитные договоры с другими банками на менее выгодных условиях, не предусматривающих получение субсидии по государственной программе, в результате чего у Общества возникли убытки.

Суды признали, что действия Банка, выраженные в прекращении переговоров и незаключении кредитного договора, являются правомерными и обусловлены спецификой процесса кредитования, регулируемого ГК РФ, Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», указаниями Банка России и внутренними инструкциями Банка.

Даже участие Банка в государственной программе поддержки отдельных категорий заемщиков не изменяет природу кредитного договора и не делает его публичным договором, обязательным для заключения банком с каждым, кто к нему обратится (пункт 1 Обзора судебной практики разрешения споров, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о кредитном договоре, утвержденного Информационным письмом Президиума ВАС РФ от 13.09.2011 № 147) (*Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 15.08.2019 по делу № А55-33134/2018*).

В данном случае Общество знало или должно было знать, что окончательное решение о выдаче кредита принимается банками только после предоставления потенциальным

заемщиком полного комплекта документов и не сотрудниками, принимающими документы, а уполномоченным органом или должностным лицом Банка.

Отсутствие обстоятельств, при которых у участника переговоров могло возникнуть разумное ожидание того, что переговоры не будут прекращены, исключает фактор внезапности прекращения переговоров и делает невозможным применение мер преддоговорной ответственности по основаниям подпункта 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ.

## НЕОПРАВДАННОСТЬ ПРЕКРАЩЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Категория неоправданности выхода стороны из переговоров предполагает постановку вопроса о причине выхода. Данная категория относится к сфере мотивов лица, покидающего переговоры.

Само по себе прекращение переговоров без указания мотивов отказа не свидетельствует о недобросовестности соответствующей стороны (*абзац 2 пункта 19 Постановления Пленума ВС РФ от 24 марта 2016 г. № 7*), однако указание таких мотивов и представление доказательств, подтверждающих их наличие, потребуются от ответчика в случае, если он вышел из переговоров внезапно и при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать.

Отсутствие уважительной причины выхода из переговоров при указанных обстоятельствах свидетельствует о недобросовестном прерывании стороной переговоров и о возможности привлечения ее к преддоговорной ответственности.

<b>Уважительные причины прекращения переговоров</b>	<b>Неуважительные причины прекращения переговоров</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ выход стороны из переговоров обусловлен недобросовестными или заведомо незаконными действиями другой стороны, такими как непредоставление необходимой для заключения договора информации (<i>Определение Верховного Суда РФ от 17.05.2018 № 308-ЭС18-4814 по делу № А32-41814/2016</i>), выдвижение заведомо неприемлемых условий сделки, раскрытие получаемой в процессе переговоров конфиденциальной информации и т.д.;</li> <li>➤ выход из переговоров обусловлен отсутствием согласования сторонами существенных условий сделки (<i>Определение Верховного Суда РФ от 17.11.2020 № 305-ЭС20-17875 по делу № А40-160796/2019, Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 06.02.2020 по делу № А45-42839/2018</i>);</li> <li>➤ неисполнение стороной данных ей обещаний о совершении необходимых подготовительных действий, несовершение которых влечет невозможность исполнения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ сторона обнаружила, что не сможет исполнить будущий договор из-за неисправности своих контрагентов (<i>Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 20.01.2020 по делу № А47-88/2019</i>). Безусловно, сторона не обязана заключить заведомо неисполнимый договор, однако она несет ответственность за внезапное прекращение ею переговоров;</li> <li>➤ стороне стало известно о наличии у другой стороны задолженности по уплате НДС (<i>Решение Арбитражного суда Чувашской республики от 07.06.2018 по делу № А79-1469/2018</i>);</li> <li>➤ имущество, являющееся объектом прав по обсуждаемому договору, утрачено или существенно повреждено по вине стороны-владельца;</li> <li>➤ сторона утратила интерес в заключении договора с кем бы то ни было, например, решив использовать имущество в собственной деятельности вместо того, чтобы его продавать, или узнав о его дополнительных качествах или</li> </ul>



<p>будущего договора другой стороной (<i>Постановление Восьмого арбитражного апелляционного суда от 04.08.2021 по делу № А81-7629/2019</i>);</p> <p>➤ обнаружившаяся невозможность исполнения будущего договора, если она не вызвана виновными действиями стороны, выходящей из переговоров (<i>Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 14.08.2019 по делу № А60-56957/2018</i>);</p> <p>➤ заключение и исполнение договора на согласованных в процессе переговоров условиях становится для одной из сторон нецелесообразным, менее выгодным или даже убыточным (<i>Постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда от 12.08.2020 по делу № А27-25322/2019</i>), например, из-за существенного изменения рыночной конъюнктуры или курса валют.</p>	<p>ценности, о которых ранее не знала. Неуважительность такой причины объясняется тем, что объект договора находился во владении (во власти) стороны и раньше, однако она не реализовала свою возможность получить полную информацию об объекте, создав у другой стороны представление о своем намерении распорядиться имуществом по договору;</p> <p>➤ сторона получила некую денежную сумму, скидку, услугу или иное благо от конкурента ее контрагента по переговорам за то, что договор не будет ими заключен.</p>
---	--

#### ПОЛУЧЕНИЕ ЛУЧШЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ ИНОГО КОНТРАГЕНТА КАК ОСНОВАНИЕ ПРЕКРАЩЕНИЯ ПРОВОДИМЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Если контрагенту предлагается заключить договор на лучших условиях, предложенных другим лицом, и контрагент отказывается, выход из переговоров оправдан. Если такое предложение не сделано, то оправданность прекращения переговоров оценивается по обстоятельствам.

Согласно позиции, изложенной в *Определении ВС РФ от 29.01.2020 № 305-ЭС19-19395 по делу № А40-98757/2018*, не является недобросовестным умолчание о параллельных переговорах, а также отсутствие предложения заключить сделку на условиях, предложенных другим контрагентом. Эта позиция применима прежде всего в случаях, когда у претендующей на возмещение убытков стороны по обстоятельствам переговоров не могло сформироваться разумное ожидание того, что договор будет заключен.

Если же переговоры достигли стадии, при которой указанное ожидание должно было возникнуть, квалификация умолчания о параллельных переговорах или отсутствие предложения заключить сделку на предложенных иным контрагентом условиях в качестве недобросовестного бездействия зависит от нюансов переговорной ситуации.

### **Пример 1**

Третье лицо предложило продавцу объекта недвижимости (здания) более высокую цену, чем покупатель по ранее начатым переговорам. Продавец немедленно согласился на сделку и вышел из переговоров с первым контрагентом, не предложив ему выкупить объект по аналогичной цене. При этом в процессе ведения переговоров первоначальный покупатель понес расходы на получение выписки из ЕГРН на объект, оплатил услуги оценщика, заключение которого было необходимо сторонам для определения цены объекта, а также услуги инженера, оценившего техническое состояние здания. Кроме того, покупатель впоследствии был вынужден приобрести аналогичный объект по цене, превышающей цену сделки между первым продавцом и третьим лицом.

### **Пример 2**

Покупатель и поставщик вели переговоры об изготовлении и поставке продукции, несли расходы, связанные с их проведением. Третье лицо предложило покупателю изготовить ту же продукцию по более низкой цене. При этом покупатель и ранее рассматривал возможность заключить договор с данным лицом, однако оно не могло изготовить продукцию в обусловленный покупателем срок ввиду полной загруженности оборудования и персонала при выполнении заказов по уже заключенным договорам поставки. Впоследствии же договор с одним из его покупателей был расторгнут, что дало возможность принять заказ от других лиц.

Покупатель немедленно согласился на сделку и вышел из переговоров с первым контрагентом, не предложив ему снизить цену до предложения третьего лица, поскольку понимал, что продукция третьего лица более высокого качества, так она производится на новейшем оборудовании.

В отличие от второй ситуации, в первом случае действия продавца имеют признаки недобросовестности, поскольку в отсутствие какого-либо значения для него личности покупателя продавец преждевременно вышел из переговоров с первым покупателем, не предложив ему уплатить цену, назначенную третьим лицом, и пренебрегая тем фактом, что покупатель понес существенные расходы в процессе переговоров. Такие действия не соответствуют поведению, ожидаемому от любого участника гражданского оборота, учитывающего права и законные интересы другой стороны и содействующего ей (*абзац 3 пункта 1 Постановления Пленума ВС РФ от 23 июня 2015 г. № 25*). Применение норм о преддоговорной ответственности в подобных случаях оказало бы полезный сдерживающий эффект от доведения нескольких параллельных переговоров до поздней стадии без извещения об этом потенциальных контрагентов.

## Case Study

Покупатель (крупная корпорация) в целях реализации проекта по техническому перевооружению электрической подстанции сделал запрос предложений с перечнем оборудования, необходимого к поставке. С поставщиком, предложившим лучшие условия, покупатель подписал договор поставки, которым было предусмотрено согласование существенных условий договора путем последующего подписания спецификации.

Покупатель направил поставщику письмо, в котором просил установить для оборудования конкретные (нестандартные) размеры. По результатам рассмотрения требований покупателя в процессе длительных переговоров сторонами разработан проект спецификации.

Не подписав спецификацию, покупатель письмом просил поставщика в кратчайшие сроки заказать оборудование у производителя, гарантировал последующее подписание спецификации и оплату оборудования.

Поставщик заказал, получил и оплатил оборудование, после чего уведомил покупателя о его готовности к отгрузке, однако покупатель отказался подписывать спецификацию и принимать оборудование. Впоследствии поставщик неоднократно обращался к покупателю с просьбами пояснить причины прекращения переговоров и непринятия оборудования. Покупатель на письма поставщика не ответил.

Поставщик предпринял попытку вернуть оборудование производителю, однако последний оборудование не принял, сославшись на то, что не сможет реализовать его кому бы то ни было, поскольку оборудование произведено по индивидуальному, нестандартному заказу. Также поставщик самостоятельно осуществлял поиск потенциальных покупателей оборудования, но реализовать его не удалось в силу уникальности характеристик оборудования.

Указанные обстоятельства послужили основанием для обращения поставщика в суд с иском о взыскании с покупателя убытков в размере стоимости заказанного оборудования.

В суде покупатель пояснил, что приобретение оборудования стало для него нецелесообразным, так как в рабочей документации на реконструкцию подстанции обнаружилось ошибки (неточности) в параметрах устанавливаемого оборудования, в связи с чем заявленное к закупке оборудование не соответствовало проектной документации.

В ходе рассмотрения дела стороны признавали, что фактически договор поставки ими не заключен по причине неподписания спецификации, определяющей предмет договора.

*Решение суда:*

*Вариант 1: иск удовлетворить*

*Вариант 2: в удовлетворении иска отказать*

## IV. Убытки, подлежащие возмещению при нарушении требований к надлежащему поведению в переговорах о заключении контракта<sup>1</sup>

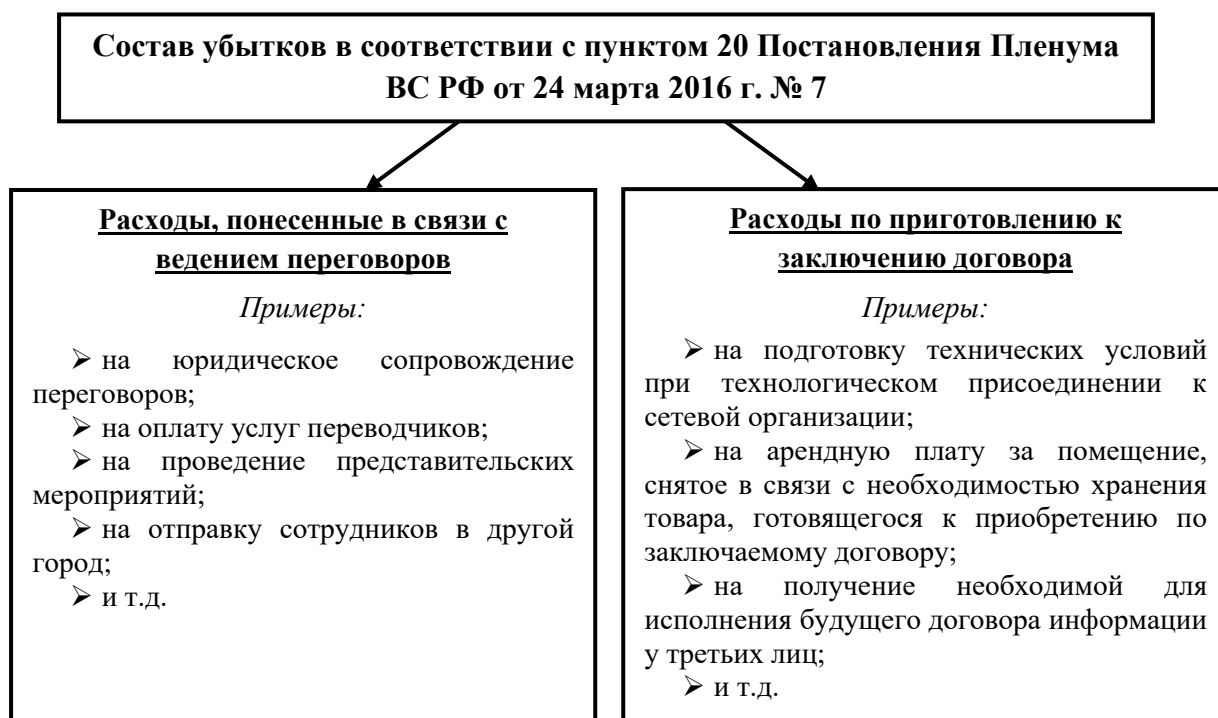
### Спикер:

**Анна Анатольевна Ананьева**, доктор юридических наук, заведующая кафедрой гражданского права Российского государственного университета правосудия (г. Москва).

### ПРОБЛЕМАТИКА:

Убытки, причиненные недобросовестным проведением переговоров, могут выражаться, в частности, в утрате возможности заключить договор с третьим лицом, в расходах на проведение переговоров или в расходах на приготовление к заключению договора (п. 3 ст. 434.1 ГК РФ, пункт 20 Постановления ВС РФ от 24 марта 2016 г. № 7). Открытость приведенного перечня порождает вопрос о том, какие еще убытки могут взыскиваться в случае ненадлежащего поведения участника переговоров?

Перечисленные убытки направлены на защиту так называемого «негативного интереса»<sup>2</sup>. В связи с этим возникает вопрос, может ли пострадавшая сторона требовать возмещения упущенной выгоды и, если да, то какая упущенная выгода охватывается понятием негативного интереса?



<sup>1</sup> Раздел подготовлен юристом Юридической компании «Радио Легис» (ООО) Дмитрием Савиным и младшим юристом компании Юлией Смирновой.

<sup>2</sup> Под негативным интересом понимается восстановление такого положения пострадавшего участника переговоров, в котором он находился бы, если бы не вступал в переговоры. В отличие от негативного интереса, позитивный интерес – это то, на что потерпевшая от недобросовестного проведения переговоров сторона могла претендовать в случае, если бы договор был заключен и исполнен. Позитивный интерес не подлежит защите в рамках преддоговорной ответственности (п. 3 ст. 434.1 ГК РФ). Понятия негативного и позитивного интереса существуют параллельно с традиционным делением убытков на реальный ущерб и упущенную выгоду (п. 2 ст. 15 ГК РФ) и включают в себя последние. Разница между этими понятиями в том, что позитивным интересом охватываются реальный ущерб и упущенная выгода, которые наступают при нарушении заключенного договора, а негативным интересом – реальный ущерб и упущенная выгода, наступившие у стороны в результате вступления в переговоры о заключении договора.

<b>Иные убытки</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ на аренду выкупаемого помещения в случае недобросовестного затягивания продавцом-арендодателем переговоров по продаже помещения с целью получения арендной платы за как можно больший период времени</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ убытки одной стороны переговоров в размере санкций, уплаченных в связи с нарушением обязательства перед третьим лицом, когда надлежащее исполнение этого обязательства полностью зависело от исполнения контракта, переговоры о заключении которого недобросовестно прекращены другой стороной</li> </ul>

Важно, чтобы недобросовестный участник переговоров знал о заключении грозящего санкциями договора с третьим лицом и поведение данного участника давало основание полагать, что он поддерживает заключение контракта.

<b>Пример</b>
<p>Отправитель груза вел переговоры с перевозчиком о заключении договора перевозки лесозаготовительной техники. Впоследствии стороны заключили соглашение о намерениях, в котором указали, что условием заключения договора перевозки является заключение соглашения между отправителем груза и арендодателем лесозаготовительной техники по аренде такой техники. Отправитель груза заключил указанное соглашение с арендодателем, однако договор между отправителем груза и перевозчиком так и не был заключен по причине того, что перевозчик перестал выходить на связь. В результате с отправителя груза удержан обеспечительный платеж по договору с арендодателем. Суд признал обеспечительный платеж реальным ущербом отправителя груза и взыскал его (<i>Решение Арбитражного суда Иркутской области от 30.05.2018 по делу № А19-5895/2018</i>).</p>

Наряду с реальным ущербом от санкций, уплаченных третьему лицу, в структуре негативного интереса присутствует упущенная выгода, т.е. неполученный доход, на который увеличилась бы имущественная масса лица, право которого нарушено, если бы нарушения не было. Применительно к преддоговорной ответственности такая выгода отличается от той, что была бы получена пострадавшей стороной в случае заключения контракта.

<b>Упущенная выгода в структуре позитивного интереса</b>	<b>Упущенная выгода в структуре негативного интереса</b>
<p>Представляет собой денежный эквивалент доходов от неполученного исполнения по заключенному договору</p>	<p>Представляет собой денежный эквивалент дохода, который был бы получен лицом, если бы это лицо не вступало в переговоры</p>

### **Пример**

Заказчик просил агента по продаже предметов искусства приобрести от своего имени напольную вазу XVIII века для заказчика на условиях уплаты агенту комиссии в размере 10 % от стоимости приобретения.

Агент нашел двух продавцов таких ваз, но все вазы находились в другой стране. Одна из ваз стоила 1 млн. руб., а другая – 1 млн. 200 тыс. руб. Продавец последней настоял на заключении соглашения о порядке ведения переговоров с условием об их эксклюзивности (запрете на альтернативные переговоры). Во исполнение соглашения агент отказался от продолжения переговоров с продавцом вазы за 1 млн. руб. в надежде приобрести вазу за 1 млн. 200 тыс. руб. Агент и продавец указанной вазы согласовали дату заключения договора.

В процессе переговоров стало известно, что после определенной даты вступит в силу закон, который запрещает вывоз из страны, где находятся вазы, предметов искусства XVIII века, однако эта дата должна наступить после предполагавшегося заключения договора и передачи вещи, т.е. стороны успевали исполнить сделку.

Впоследствии продавец повел себя недобросовестно и переговоры были прекращены. Агент уже не имел возможности заключить договор с продавцом вазы за 1 млн. руб., так как время, оставшееся до вступления в силу названного закона, не позволяло это сделать.

Упущенная выгода агента в рамках позитивного интереса составляет 10% от 1 млн. 200 тыс. руб., т.е. 120 тыс. руб.

Упущенная выгода агента в рамках негативного интереса составляет ту сумму дохода, которую он получил бы в случае приобретения вазы за 1 млн. руб., т.е. 100 тыс. руб. Эта выгода представляет собой убытки, понесенные вследствие утраты возможности заключить договор с данным продавцом из-за принятого условия об эксклюзивности переговоров с недобросовестным продавцом альтернативной вазы. Указанная сумма подлежит взысканию.

### **Упущенная выгода, подлежащая возмещению в рамках негативного интереса**

#### **Упущенная выгода, вызванная утратой возможности заключить договор с третьим лицом**

Если расходы на переговоры с недобросовестной стороной являлись стандартными для такого рода сделок, то их взыскание одновременно с упущенной выгодой от утраты возможности заключить договор с третьим лицом является недопустимым, поскольку эти расходы учитываются в составе данной выгоды, исчисляемой с учетом расходов, которые понес бы потерпевший на ее получение. Иное означало бы неосновательное обогащение пострадавшего.

#### **Упущенная выгода из-за неполучения доходов по ранее заключенным договорам**

- подлежит возмещению не только за период переговоров, но и за разумный срок после такого прекращения
- одновременно с возмещением упущенной выгоды взыскивается весь реальный ущерб, который понесла сторона в связи с проведением переговоров

#### **Упущенная выгода, вызванная заключением договора с третьим лицом на худших условиях**

Если после прекращения переговоров с недобросовестным контрагентом сторона заключила договор с третьим лицом, расходы, понесенные на предыдущие переговоры, подлежат возмещению в качестве реального ущерба наряду с упущенной выгодой.

***Пример 1. Упущенная выгода, вызванная утратой возможности заключить договор с третьим лицом***

От Арендатора 1 и Арендатора 2 в адрес арендодателя пришли заявки на аренду помещения на один и тот же период. Арендодатель вел переговоры об аренде помещения с Арендатором 2. После внезапного и неоправданного выхода последнего из переговоров непосредственно перед датой начала аренды арендодатель утратил возможность заключить договор аренды со Арендатором 1 на указанные даты. В результате арендодатель не получил прибыль от сдачи данного помещения на согласованный ранее период.

***Пример 2. Упущенная выгода из-за неполучения доходов по ранее заключенным договорам***

Арендодатель вел переговоры с арендатором об аренде помещений. Арендодатель, руководствуясь серьезностью намерений арендатора заключить договор аренды, предпринимал меры по приготовлению помещения под заявленные арендатором технические требования и освободил помещение от прежних арендаторов для целей подготовки его к сдаче арендатору. После этого арендатор внезапно и неоправданно вышел из переговоров. Если бы арендодатель не полагался на добросовестность арендатора, то мог бы продолжать получать доход от сдачи помещения в аренду прежним арендаторам, в связи с чем такая упущенная выгода подлежит возмещению.

***Пример 3. Упущенная выгода, вызванная заключением договора с третьим лицом на худших условиях***

Поставщик ведет переговоры о заключении договора на поставку подсолнечника с покупателем. Впоследствии покупатель внезапно и неоправданно выходит из переговоров, после чего цена на подсолнечник в регионе падает и по прежней цене поставщик уже не может реализовать свой товар. Поставщик приводит расчет упущенной выгоды исходя из разницы между средней ценой товара на рынке на момент переговоров и ценой реализации после завершения переговоров.

## Case Study

Арендатор вел переговоры с арендодателем о заключении договора аренды помещения в торгово-развлекательном комплексе, поскольку планировал таким образом осуществить перемещение своего магазина в другой город.

После того, как стороны согласовали финальную редакцию договора, они приступили к процессу его подписания и обмену экземплярами договора. Арендодатель сопроводительным письмом направил арендатору экземпляры договора для их первичного подписания. Однако после того, как арендатор направил арендодателю уже подписанные экземпляры договора аренды, и получил от него подтверждение об их получении, арендодатель сообщил арендатору о том, что отказывается от заключения договора аренды по причине изменения концепции 3 этажа здания, котором находилось планировавшееся к сдаче в аренду помещение. В общей сложности переговоры длились 2 месяца и были прекращены за две недели до даты планируемого открытия магазина в ТРЦ арендодателя.

Указанные обстоятельства послужили основанием для обращения арендатора в суд с иском о взыскании с арендодателя следующих убытков:

1) К моменту выхода арендодателя из переговоров арендатор понес убытки ввиду прекращения деятельности его магазина и потери им альтернативной площадки для продажи продукции в ТРЦ арендодателя.

Так, арендатор на следующий день после того, как согласовал коммерческие условия взаимодействия с арендодателем по договору аренды помещения и получил от него форму договора аренды для начала согласования, направил своему прежнему арендодателю уведомление о расторжении с ним договора аренды помещения, используемого для работы магазина, и через месяц возвратил ему данное помещение (за две недели до прекращения переговоров с новым арендодателем).

Таким образом арендатор утверждает, что он перестал получать выручку от торговой деятельности в помещении прежнего арендодателя, и поэтому он вправе требовать средний размер выручки, недополученной от деятельности магазина в данном помещении за вычетом постоянных расходов на арендную плату за период с момента прекращения аренды помещения и в течение 2-х месяцев после прекращения переговоров с новым арендодателем, посчитав это разумным периодом для поиска нового помещения для аренды и его технического оснащения.

2) Арендатор понес убытки ввиду подготовки к открытию магазина в ТРЦ арендодателя. При этом все нижеуказанные расходы арендатор подтвердил платежными документами.

➤ В рамках подготовки к открытию магазина арендатор заключил договор с проектировщиком на подготовку проектной документации, необходимой для ремонта помещения в ТРЦ арендодателя. При этом проект, разработанный по данному договору, арендатор не может применить при аренде других объектов по причине подготовки проекта для конкретного помещения.

➤ Арендатор заключил договор с подрядчиком на осуществление подрядных работ. Работы выполнялись в помещении арендодателя в течение 2-х дней уже после того, как арендодатель сопроводительным письмом направил арендатору экземпляры договора для их первичного подписания.



➤ В связи с закрытием магазина в помещении прежнего арендодателя арендатор понес расходы на демонтаж оборудования и его перевозку в тот город, где планировалось открытие нового магазина.

➤ Арендатор понес расходы на изготовление рекламной вывески для магазина следующего содержания: «Крутые вещи низкие цены».

*Решение суда:*

*Вариант 1: иск удовлетворить*

*Вариант 2: в удовлетворении иска отказать*

*Вариант 3: иск удовлетворить частично*