

УДК 347.44

**К ВОПРОСУ О СПОСОБАХ МИНИМИЗАЦИИ ВЕРОЯТНОСТИ
ВЗЫСКАНИЯ УБЫТКОВ ЗА НЕДОБРОСОВЕСТНОЕ ВЕДЕНИЕ
ПЕРЕГОВОРОВ****Игликов Аскар Мирзаевич**

аспирант

Институт права Уфимского университета науки и технологий

г. Уфа

a-iglikov@mail.ru

Аннотация

В представленной работе уделено внимание правовому институту переговоров о заключении договора, его значению в выстраивании деловых отношений. Автором предложены некоторые способы минимизации вероятности взыскания убытков за недобросовестное ведение переговоров.

Ключевые слова: ведение переговоров, заключение договора, убытки, добросовестность.

**ON THE QUESTION OF WAYS TO MINIMIZE THE LIKELIHOOD OF
RECOVERY OF DAMAGES FOR UNFAIR NEGOTIATION****Askar M. Iglikov**

graduate student

The Institute of Law of Ufa University of Science and Technology

Ufa

a-iglikov@mail.ru

ABSTRACT

In the presented work, attention is paid to the legal institution of contract negotiations, its importance in building business relations. The author suggests some ways to minimize the likelihood of recovery of damages for unfair negotiation.

Keywords: negotiating, concluding a contract, losses, good faith.

Введение

Сторона, инициировавшая деловые связи с контрагентом, как правило, желает в итоге заключить с ним договор и сковать себя узами обязательств. Прийти к такому соглашению о заключении сделки возможно в результате переговоров. Сами по себе переговоры можно считать начальной организационной точкой формирования будущих

правовых отношений между сторонами. Естественно, выстраивание фундамента будущих деловых отношений возможно только при наличии намерения достичь соглашения с другой стороной и отсутствии противоправной цели. Итоги такого добросовестного поведения сторон вполне понятны: стороны, скорее всего, выработают условия будущих взаимоотношений и заключат договор.

Цель исследования

Но как быть в тех ситуациях, когда одна из сторон вступает в переговоры о заключении договора без намерения достичь соглашения и тем самым ведёт себя недобросовестно? Закон в таком случае предусматривает ответственность в форме взыскания убытков. В связи с этим возникает и другой вопрос: имеются ли какие-то условия, механизмы, которые могли бы минимизировать вероятность взыскания убытков за недобросовестное ведение переговоров?

Материалы и методы исследования

Для ответа на этот вопрос предлагаем изучить доктринальные источники, судебную практику и выстроить дальнейший анализ проблемы в следующем порядке.

1. Для начала необходимо дать краткую характеристику институту переговоров о заключении договора, их значению в выстраивании партнёрских отношений;
2. Раскрыть категорию добросовестного ведения переговоров;
3. Выявить условия, необходимые для взыскания убытков за недобросовестное ведение переговоров;
4. Понять, как можно минимизировать вероятность взыскания убытков за недобросовестное ведение переговоров, вступая в них.

Результаты и их обсуждение

Институт переговоров о заключении договора был введён в Гражданский кодекс России (далее – ГК РФ) Федеральным законом от 08.03.2015 № 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации». Этот институт нашёл своё отражение в Концепции развития гражданского законодательства России, которая была одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 07.10.2009 г. Первоначально же институт зародился в немецком праве. В итоге положение о переговорах были закреплены в статье 434. 1 ГК РФ [1].

Институт переговоров о заключении договора основывается на таком принципе гражданского права как свобода договора. Так, пункт 1 статьи 434.1 ГК РФ устанавливает свободу сторон в проведении переговоров о заключении договора, самостоятельное несение сторонами расходов, которые связаны с их проведением и невозможности быть привлечёнными к ответственности, если соглашение не будет достигнуто между ними.

Переговоры в общем смысле – форма делового общения, необходимая для обмена мнениями по вопросам, представляющим взаимный интерес, установления, поддержания и развития сотрудничества в различных областях общественных отношений [2].

В правовой науке переговоры рассматриваются с двух позиций. Одни авторы полагают, что вместе с направлением оферты, её рассмотрением и акцептом, переговоры являются дополнительной стадией заключения договора. Другие же считают, что переговорный процесс необходимо рассматривать как самостоятельный (преддоговорный) этап, так как согласно пункту 7 статьи 434. 1 ГК РФ применение закреплённых в ГК РФ правил их ведения не зависит от факта заключения или не заключения договора [3].

Таким образом, можно сказать, что переговоры о заключении договора – это преддоговорный этап, основанный на социальном контакте, взаимоотношении сторон, ведущий в будущем к заключению договора. Значение данного института состоит в том, что переговоры являются начальным этапом по прокладыванию путей к сотрудничеству и

партнёрству. Именно на стадии переговоров происходит выработка и обсуждение условий будущих взаимоотношений между сторонами договора. Кроме того, переговорный процесс является отражением воли сторон и может сыграть важную роль в толковании договора судом при невозможности выявления его буквального значения.

Выстраивание партнёрских отношений и заключение договора невозможно без доброй совести и воли сторон. Так и пункт 2 статьи 434.1 ГК РФ устанавливает запрет на недобросовестную практику ведения переговоров. В указанной правовой норме приведены некоторые примеры недобросовестного ведения переговоров. К ним, например, можно отнести инициацию или продолжение переговоров при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения, сообщение неполной или недостоверной информации, внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора, ненадлежащее использование конфиденциальной информации, полученной в ходе переговоров.

Конечно, категория «добросовестность» — оценочное понятие, но в то же время — это некий минимальный стандарт поведения лица, который не стоит нарушать. Принцип добросовестного участия в переговорном процессе является ограничителем принципа свободы договора и свободы сторон в проведении переговоров, обеспечивая тем самым стабильность гражданского оборота. За нарушение такой стабильности законодатель установил меры ответственности в форме возмещения убытков.

Условиями наступления подобной ответственности являются ранее обозначенные примеры недобросовестного поведения сторон при ведении переговоров. Как указал Верховный Суд Российской Федерации, в результате возмещения убытков, причинённых 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 (п. 20) [4]. Верховный Суд основывается на модели защиты негативного интереса, направленного на то, чтобы поставить потерпевшего в то положение, в котором он находился бы, если бы не вступал в переговорный процесс [5].

Естественно, условия, которые могут свидетельствовать о недобросовестности поведения лица и возможности взыскания заявленных убытков будут доказываться в ходе судебного разбирательства. Именно 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. Однако, когда истец заявляет о недобросовестных действиях ответчика опираясь на подпункты 1 и 2 пункта 2 статьи 434.1 ГК РФ, недобросовестность действий ответчика предполагается. В этих случаях ответчик должен доказать добросовестность своих действий (п. 19 ППВС РФ от 24.03.2016 № 7). И вот в подобных делах всё зависит от понимания категории добросовестности применительно к конкретному случаю и характеру возникших отношений или разногласий.

Для понимания того, как можно минимизировать риски ответственности за недобросовестное ведение переговоров, необходимо обратиться к анализу сложившейся судебной практики. Стоит отметить, что взыскание убытков в подобных делах является сложным делом. Всё сводится к доказанности тех или иных фактов. За 2015 – 2020 гг. в самых крупных рассмотренных пяти делах, связанных с возмещением убытков за недобросовестное ведение переговоров (имеется в виду, что размер взыскиваемых убытков превысил 10-15 млн. рублей) только два из них окончились полным удовлетворением заявленных требований (взысканием убытков в полном объёме) [6]. Как правило, суды удовлетворяют требования заявителей лишь в части фактически понесённых расходов на ведение переговоров, если при этом будет доказана их обоснованность. В части же взыскания упущенной выгоды в основном выносятся отказы, так как при разрешении споров, связанных с её возмещением, суды принимают во внимание, что её расчёт,

представляемый истцом, как правило, является приблизительным и носит вероятностный характер [7].

Итак, на что же необходимо обратить внимание для уменьшения рисков ответственности в подобных спорах? Перед тем, как будут предложены некоторые рекомендации по минимизации убытков за недобросовестное ведение переговоров, автор настоящей работы хотел бы отметить, что ни в коем случае не поощряет подобное поведение. Наоборот, каждый участник любых правоотношений должен помнить и применять золотое правило нравственности и исходить только из доброй воли и совести, то есть, не игнорируя права и интересы противоположной стороны. Однако в научных интересах стоит рассмотреть условия или механизмы, которые могли бы снизить вероятность взыскания убытков за недобросовестное ведение переговоров.

В первую очередь можно попробовать минимизировать убытки за счёт заключения соглашения о порядке ведения переговоров. Конечно, таким соглашением стороны не смогут полностью исключить ответственность за недобросовестные действия во время или после ведения переговоров (абзац 2 пункта 5 статьи 434.1 ГК РФ), однако с помощью такого соглашения имеет смысл конкретизировать те или иные действия, которые необходимо считать добросовестными или недобросовестными. То есть, например, стороны могут сами определить, что на определённой стадии отказ от переговоров нельзя считать недобросовестным. Кроме того, таким соглашением можно установить процедуру и порядок распределения расходов на ведение переговоров между сторонами и (или) установить обязанность каждой из сторон предварительно согласовывать с другой стороной размер таких расходов и их целесообразность. Достигнув соглашения по таким условиям стороны будут понимать, что они необязательно могут дойти до этапа заключения договора, следовательно, не каждое действие (бездействие) можно будет расценивать в качестве недобросовестного и взыскать по ним возникшие убытки или непредвиденные расходы.

Ранее было отмечено, что в силу статьи 434.1 ГК РФ соглашением о порядке ведения переговоров нельзя ограничить ответственность за недобросовестные действия сторон. Однако стороны могли бы попробовать подчинить подобное соглашение правилам английского права. Почему именно английское право? Дело в том, что в Великобритании подобной ответственности за недобросовестное ведение переговоров практически и нет. В Англии она наступает при умышленном обмане или за совершение действий, которые стороны обязались не совершать. Право же на мотивированный или немотивированный выход из переговоров в любое время англичане считают священным и неприкосновенным [8].

После такого встаёт вопрос о действительности соглашения, в котором нет какого-либо иностранного элемента. На этот счёт есть два мнения [9]:

1) такое соглашение необходимо признать недействительным, так как статья 1210 ГК РФ о выборе права сторонами договора находится в разделе VI ГК РФ (Международное частное право), который, как можно сделать вывод из ст. 1186 ГК РФ, подлежит применению к гражданско-правовым отношениям, осложнённым иностранным элементом. Отношения же из соглашения о порядке ведения переговоров, заключённого между субъектами российского права, никак не осложняются иностранным элементом;

2) в силу принципа свободы договора следует признать за сторонами право договориться о применении иностранного права к их отношениям. Кроме того, Пленум Верховного Суда РФ в постановлении от 09.07.2019 № 24 «О применении норм МЧП судами РФ» в пункте 31 указал на то, что в силу пункта 5 статьи 1210 ГК РФ стороны договора, в котором отсутствует иностранный элемент, могут выбрать в качестве применимого иностранное право и такой выбор будет действителен.

Таким образом, первым инструментом, помогающим снизить ответственность в форме возмещения убытков за недобросовестное ведение переговоров можно назвать соглашение о порядке ведения переговоров. Учитывая то, что законодатель не ограничивает возможности по выработке условий, касающихся прав и обязанностей сторон в рамках ведения переговоров, сторона, полагающая, что будет действовать вопреки принципу доброй совести, может инициировать заключение такого соглашения и определить, что те или иные способы ведения переговоров нельзя считать недобросовестными и распределить расходы, которые должны возмещаться его контрагентом.

За счёт правильного поведения стороны, которая собирается действовать недобросовестно, также можно минимизировать риск взыскания убытков. Учитывая то, что восприятие поведения другой стороной имеет большое значение при оценке судом такого поведения в качестве добросовестного или недобросовестного, то стороне, недобросовестно ведущей переговоры о заключении договора, следует подумать, а не может ли её поведение придать абсолютную уверенность другой стороне в хорошем исходе переговоров и в том, что сделка будет заключена, если при этом само решение о заключении договора пока не принято и, возможно, не будет принято вообще. Иными словами, не нужно давать стопроцентные обещания и гарантии того, что договор будет в итоге заключён. Стороне необходимо лучше всего постоянно намекать на то, что решение о заключении договора пока не принято и может быть не принято вовсе при недостижении определённых договорённостей, наступлении определённых обстоятельств или обнаружении определённых фактов. У другой стороны не должна быть сформирована уверенность в том, что заключению договора предшествует лишь соблюдение неких формальностей, но в целом вопрос о заключении договора является решённым и не вызывает сомнений.

Например, в деле № А41-90214/2016 (ООО «Декорт» против ООО «Ашан») суд обратил внимание на то, что в ходе согласования всех существенных условий сделки ответчик проводил проверку, направлял запросы на необходимые документы; согласовывал основные и детальные условия сделки по всем существенным, коммерческим и техническим условиям, неоднократно переносил и назначал новые даты заключения договора, чем позиционировал себя в представлении истца как контрагента, имеющего твёрдые намерения вступить с ним в договорные отношения.

Кроме того, суд обратил внимание на то, что ответчик осуществлял основной и дополнительный осмотр склада, который находился в этот момент во владении и пользовании под хранение товаров у четырёх арендаторов истца. После осмотра складов ответчик своим поведением создал у истца уверенность в серьёзности своих намерений и желании заключить с ним договор аренды.

Оценив подобное поведение ответчика, как формирующее разумное ожидание истца благоприятного завершения переговоров, суд указал, что последующие его действия по внезапному и неоправданному прекращению переговоров на их финальной стадии необходимо расценивать как недобросовестные.

Таким образом, поведение каждой из сторон переговоров и оценка восприятия такого поведения другой стороной учитываются судом при рассмотрении вопроса о том, действовал ответчик добросовестно или нет и было ли прекращение переговоров внезапным и неоправданным. О том, например, как истец воспринимал поведение ответчика, можно судить по тому, какие решения принимал и как действовал истец в ответ на поведение ответчика.

Необходимо также учитывать, что правильное прекращение переговоров является важным элементом ведения переговоров. Как нам кажется, сторона, инициировавшая прекращение переговоров, не должна просто молча, без объяснения и разумного

обоснования причин прекращать их. Такое поведение может быть расценено судом при определённых обстоятельствах как недобросовестное и повлечь для стороны, внезапно прекратившей переговоры, связанные с этим риски. О прекращении переговоров рекомендуем уведомлять другую сторону письменно с указанием причин или обстоятельств, послуживших основанием для прекращения переговоров. При этом, как было сказано ранее, чтобы прекращение переговоров не было расценено как внезапное и неоправданное, желательно заранее уведомлять другую сторону о тех обстоятельствах, которые могут послужить причиной прекращения переговоров и отказа от заключения договора.

Выводы

Таким образом, единственно верного способа по минимизации убытков за недобросовестное ведение переговоров нет. Автором в работе рассмотрены лишь некоторые варианты, которые могут помочь снизить риск ответственности подобного характера. Размер взыскиваемых убытков в большей степени зависит от того, как суд расценит то или иное поведение в качестве недобросовестного. Такая оценка даётся в конкретном случае и зависит от характера возникших отношений, разногласий, доказательств, которые представляются стороной по делу. Самым верным способом избежать взыскания убытков является соблюдение принципов добросовестности и не совершение действий, указанных в пункте 2 статьи 434.1 ГК РФ. Это даже не способ, а требование закона, соблюдение которого может помочь избежать несения убытков.

Список литературы:

1. Жанглисов Д.М. Переговоры о заключении договора в новой редакции Гражданского кодекса Российской Федерации (на примере договора коммерческой концессии) // Образование и право. 2015. №11-12. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/peregovory-o-zaklyuchenii-dogovora-v-novoy-redaktsii-grazhdanskogo-kodeksa-rossiyskoy-federatsii-na-primere-dogovora-kommercheskoy> (дата обращения: 07.08.2022).
2. Большой юридический словарь терминов и определений. Режим доступа: https://petroleks.ru/dictionaries/dict_big_law16.php (дата обращения: 08.08.2022).
3. Саркисян В.В. Место переговоров о заключении договора в системе гражданско-правовых отношений // Теория и практика современной юридической науки / Сборник научных трудов по итогам международной межвузовской научно-практической конференции. 2018. № 5. Режим доступа: <https://izron.ru/articles/teoriya-i-praktika-sovremennoy-yuridicheskoy-nauki-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezhdunarodnoy-sektsiya-3-grazhdanskoe-pravo-predprinimatelskoe-pravo-semeynoe-pravo-mezhdunarodnoe-chastnoe-pravo/mestoperegovorov-o-zaklyuchenii-dogovora-v-sisteme-grazhdansko-pravovykh-otnosheniy/> (дата обращения: 08.08.2022).
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 (ред. от 07.02.2017) «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» // СПС КонсультантПлюс.
5. Договорное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 420–453 Гражданского кодекса Российской Федерации [Электронное издание. Редакция 2.0] /

Отв. ред. А. Г. Карапетов. – Москва: М-Логос, 2020 – 1425 с. – (Комментарии к гражданскому законодательству #Глосса.).

6. Решение Арбитражного суда Республики Башкортостан от 26.02.2019 г. по делу А07-27946/2018, Решение Арбитражного суда Московской области от 04.04.2017 г. по делу № А41-90214/2016.
7. Постановление 2 ААС от 30.11.2016 г. по делу № А29-7577/2016.
8. Будылин С.В. Существует ли обязанность вести переговоры добросовестно, или Дело о незапертой двери // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2018. № 6. С. 36-51.
9. Труханов К.А. Выбор применимого права к договору без иностранного элемента (choice of law). Режим доступа: https://zakon.ru/blog/2015/2/3/vybor_primenimogo_prava_k_dogovoru_bez_inostran_nogo_elementa_choice_of_law (дата обращения: 10.08.2022).

References:

1. Zhantlisov D.M. Negotiations on the conclusion of a contract in the new edition of the Civil Code of the Russian Federation (on the example of a commercial concession agreement) // Education and Law. 2015. №11-12. Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/peregovory-o-zaklyuchenii-dogovora-v-novoy-redaktsii-grazhdanskogo-kodeksa-rossiyskoy-federatsii-na-primere-dogovora-kommercheskoy> (accessed: 07.08.2022).
2. A large legal dictionary of terms and definitions. Access mode: https://petroleks.ru/dictionaries/dict_big_law16.php (accessed: 08.08.2022).
3. Sarkisyan V.V. The place of negotiations on the conclusion of a contract in the system of civil law relations // Theory and practice of modern legal science / Collection of scientific papers on the results of the international interuniversity scientific and practical conference. 2018. № 5. Access mode: <https://izron.ru/articles/teoriya-i-praktika-sovremennoy-yuridicheskoy-nauki-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezhdunarodnoy/sektsiya-3-grazhdanskoe-pravo-predprinimatelskoe-pravo-semeynoe-pravo-mezhdunarodnoe-chastnoe-pravo/mesto-peregovorov-o-zaklyuchenii-dogovora-v-sisteme-grazhdansko-pravovykh-otnosheniy/> (accessed 08.08.2022).
4. Resolution of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation dated 03/24/2016 No. 7 (ed. dated 02/07/2017) "On the application by courts of certain Provisions of the Civil Code of the Russian Federation on liability for breach of obligations" // SPS ConsultantPlus.
5. Contract law (general part): article-by-article commentary to Articles 420-453 of the Civil Code of the Russian Federation [Electronic edition. Revision 2.0] / Ed. by A. G. Karapetov. – Moscow: M-Logos, 2020 – 1425 p. – (Comments on civil legislation #Gloss.).
6. The decision of the Arbitration Court of the Republic of Bashkortostan dated 26.02.2019 in case A07-27946/2018, the Decision of the Arbitration Court of the Moscow region dated 04.04.2017 in case no. A41-90214/2016.
7. Resolution 2 of the AAC of 30.11.2016 on case no. A29-7577/2016.

8. Budylin S.V. Is there a duty to negotiate in good faith, or the case of an unlocked door // Bulletin of Economic Justice of the Russian Federation. 2018. No. 6. pp. 36-51.
9. Trukhanov K.A. Choice of applicable law to a contract without a foreign element (choice of law). Access mode: https://zakon.ru/blog/2015/2/3/vybor_primenimogo_prava_k_dogovoru_bez_inostranogo_elementa_choice_of_law (accessed: 10.08.2022).