

ЧТО ТАКОЕ «СОГЛАШЕНИЕ О ПЕРЕГОВОРАХ» И КАК ЕГО ИСПОЛЬЗОВАТЬ?

Мы рекомендуем перед заключением сложной сделки заключать соглашение о переговорах. Зачем это нужно расскажем в настоящей рассылке.

К сложным сделкам можно отнести такие сделки как – поставка сложного и дорогостоящего оборудования, международные сделки, покупка и продажа бизнеса или доли в нем, раздел бизнеса, реструктуризация задолженности, совместная деятельность, инвестирование, открытие нового бизнеса в партнерстве и корпоративный договор и т.п.

1. Зачем нужно соглашение о переговорах

Соглашение о переговорах – это цивилизованный и принятый в международной практике инструмент, позволяющий сторонам получить защиту от убытков в случае недобросовестного ведения переговоров другой стороной или от внезапного прекращения таких переговоров. Этот инструмент целесообразно применять, когда затраты на ведение переговоров (время и ресурсы компании) могут быть значительными.

2. Принципы ведения переговоров

В 2015 году в Гражданский кодекс РФ (далее – ГК РФ) была введена статья 434.1 «Переговоры о заключении договора».

Указанная статья закрепляет основные принципы ведения переговоров: **свобода в проведении переговоров и добросовестность**.

Недобросовестным поведением при проведении переговоров считается:

1. Вступление в переговоры о заключении договора или их продолжение при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной:

Например, когда сторона, запрашивая лучшую цену и иные улучшения коммерческого предложения (оферты), к моменту такого запроса знает или должна знать, что оферта не будет принята ей ни при каких условиях¹.

Стоит обратить внимание, что не считается недобросовестным поведением переговоры лица с несколькими контрагентами и выбор одного из них².

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.

Например, факт умолчания о параллельных переговорах с третьей стороной, а также принятие предложения этой третьей стороны без предложения потенциальному партнеру

¹ Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации от 29.01.2020 N 305-ЭС19-19395 по делу № А40-98757/2018.

² Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации от 29.01.2020 N 305-ЭС19-19395 по делу № А40-98757/2018.

заключить договор на условиях аналогичных или лучших, чем предлагает третья сторона, следует расценивать как недобросовестное поведение продавца³.

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

Например, формальный отказ или неоправданное прекращение переговоров без объективных причин, когда другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать, а также предложение контрагенту таких условий, которые он объективно не мог принять, в том числе ввиду их явной невыгодности или противоречивости (конструктивный отказ)⁴, намеренное затягивание переговоров⁵, отказ от подписания согласованного договора и подписанного одной из сторон договора⁶.

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

Например, стороне 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 (ст. 15, п. 2 ст. 393, п. 3 ст. 434.1, п. 1 ст. 1064 ГК РФ)⁷.

2. Фиксирование порядка ведения переговоров

В целях урегулирования порядка ведения переговоров стороны вправе заключить **соглашение о намерениях и порядке ведения переговоров**. Такое соглашение позволит на начальных стадиях согласования сделки закрепить порядок действий сторон при проведении переговоров и предотвратить недобросовестное поведение.

В такое соглашение допустимо **включить условия** о:

- Требованиях к добросовестному ведению переговоров;
- Порядке распределения расходов на ведение переговоров;
- Правах и обязанностях сторон при ведении переговоров;
- Ответственности сторон за нарушение условий соглашения, в том числе неустойку за нарушение предусмотренных в нем положений.

³ Определение Верховного Суда РФ от 20.12.2019 N 305-ЭС19-19395 по делу № А40-98757/2018.

⁴ п. 16 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 04.03.2021 № 2 «О некоторых вопросах, возникающих в связи с применением судами антимонопольного законодательства».

⁵ Определение Верховного Суда РФ от 07.06.2019 № 304-ЭС19-7700 по делу № А70-7180/2018.

⁶ Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 19.09.2017 № 10АП-7521/2017 по делу № А41-90214/16.

⁷ п. 7 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств».

Рекомендуем дополнительно включать в такие соглашения:

- цель переговоров (заключение договора, совершение определенных действий и т.д.);
- условия о запрете вести параллельные переговоры и разглашать информацию о переговорах;
- способ фиксирования договоренностей об условиях сделки (протокол, письмо и т.д.);
- перечень информации, которая предоставляется сторонам и является конфиденциальной, ответственность за разглашение или нецелевое использование такой информации;
- способы и порядок разрешения тупиковых ситуаций, когда стороны не смогли в установленные сроки достичь цели переговоров;
- порядок направления юридически значимых сообщений (электронные письма, почтовые отправления).

3. Рекомендации

1. Перед началом переговоров по сложным сделкам следует выбрать стратегию переговоров, оценить возможные затраты и принять решение о целесообразности заключения соглашения о переговорах.

2. По более простым сделкам рекомендуем по завершении переговоров подписывать протокол переговоров, где будут закреплены основные договоренности.

3. В случае частого ведения сложных переговоров принять решение о целесообразности разработки и использования типовых заверений о добросовестности при ведении переговоров со стороны контрагента.

ЧЕМ МЫ МОЖЕМ БЫТЬ ВАМ ПОЛЕЗНЫ

- Проконсультировать по вопросам, связанным с проведением переговоров;
- Разработать текст соглашения о намерениях и порядке ведения переговоров в зависимости от целей сделки;
- Разработать форму протокола переговоров;
- Разработать типовые заверения о добросовестности при ведении переговоров со стороны контрагента;
- Правовое сопровождение сложных переговоров.

27.01.2024 г.

Адвокатское бюро «Юрлов и Партнеры»



Контактное лицо:
Партнер, адвокат
Бусалова Ирина Алексеевна
8 (495) 913-67-42
busalova@y-p.ru