

# Информация для клиентов

## Прекращение переговоров – рекомендации с учётом судебного спора против Ашана

В конце ноября 2017 г. Арбитражный суд Московского округа поддержал решения нижестоящих судов о взыскании с Ашана убытков в виде упущенной выгоды в размере 15,7 млн. рублей в пользу потенциального арендодателя (Декорт) в связи с недобросовестным ведением переговоров при заключении договора аренды склада. По мнению судов, недобросовестное поведение Ашана выразилось во внезапном и неоправданном прекращении переговоров на стадии обмена подписными версиями договора.<sup>1</sup>

Исковые требования Декорт основаны на статье 434.1 ГК РФ, вступившей в силу 1 июня 2015 г. Данная статья предусматривает общую обязанность сторон действовать добросовестно при ведении переговоров. При этом недобросовестность стороны предполагается, в частности, при внезапном и неоправданном прекращении переговоров, когда другая сторона переговоров не могла этого разумно ожидать.

Два с половиной года с момента вступления в силу статьи 434.1 ГК РФ – не достаточный срок, чтобы говорить о формировании какой-либо устоявшейся судебной практики, позволяющей выявить конкретные обстоятельства, при которых прекращение переговоров может считаться внезапным и неоправданным, а поведение соответствующей стороны – недобросовестным. Судебные решения, в которых прекращение переговоров при заключении договора признавалось недобросовестным, касались преимущественно отказа заказчика от заключения договора с победителем тендера. При условии соблюдения тендерных процедур суды, как правило, признавали необоснованный отказ заказчика от заключения договора с победителем тендера недобросовестным прекращением переговоров.

В этом плане дело Ашана отличается достаточно подробным анализом фактических обстоятельств и развернутой аргументацией, а также носит универсальный характер, поскольку оно не связано с проведением тендерных процедур при заключении договора.

---

<sup>1</sup> См. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 29 ноября 2017 г., Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда № 10АП-7521/17 от 19 сентября 2017 г. и Решение Арбитражного суда Московской области от 4 апреля 2017 г. по делу № А41-90214/2016.

## Дело Декорт против Ашана

Ашан как потенциальный арендатор выступил инициатором проведения переговоров с арендодателем (Декорт) по заключению договора аренды склада. После согласования договора аренды в окончательной редакции Ашан передал его на подписание представителям Декорт. Однако, получив подписанные Декортом экземпляры для подписания со своей стороны, Ашан внезапно прекратил с ним *«деловой контакт»*, хотя в ходе переговоров Ашан позиционировал себя как лицо, *«имеющее твердые намерения вступить с Декорт в договорные отношения»*.

В обоснование своего отказа от подписания договора Ашан утверждал, что арендодатель, *«действуя добросовестно и разумно, мог и должен был предвидеть вероятность незаключения договора»* в случае неполучения одобрения наблюдательного совета материнской компании Ашана, а также непредоставления арендодателем согласия банка на заключение договора аренды.

Суды трех инстанций пришли к выводу, что при заключении договора аренды Ашан действовал недобросовестно, поскольку имело место внезапное и неоправданное прекращение переговоров. При этом суды исходили из следующих обстоятельств:

- необходимость получения согласия наблюдательного совета материнской компании арендатора прямо не следовала из учредительных документов самого арендатора; и
- непредоставление согласия банка к моменту передачи подписных версий договора было для Ашана вполне ожидаемым, поскольку к тому моменту от банка было уже получено принципиальное согласие на заключение договора, а технические задержки в выдаче официального согласия были связаны в том числе с действиями самого Ашана. Таким образом, безапелляционное прекращение Ашаном переговоров после получения подписных версий в связи с непредоставлением согласия банка являлось внезапным для арендодателя.

Ашан может обжаловать Постановление Арбитражного суда Московского округа в Судебную коллегия Верховного Суда Российской Федерации. В случае успешного обжалования принятые судебные акты могут быть отменены, а дело направлено на новое рассмотрение.

## Рекомендации

При отсутствии сложившейся судебной практики по статье 434.1 ГК РФ рассматриваемое судебное дело позволяет на конкретном примере оценить, какие обстоятельства могут свидетельствовать о недобросовестном поведении стороны, выходящей из переговорного процесса.

С учётом выводов судов по делу Ашана, а также по иным судебным делам соблюдение следующих рекомендаций позволит снизить риск признания прекращения переговоров недобросовестным и взыскания связанных с этим убытков:

- (а) если до подписания договора должны быть получены корпоративные или государственные согласования, необходимо заранее уведомить об этом контрагента (особенно если необходимость получения таких согласований не является очевидной – например, если, как в деле Ашана, из закона или учредительных документов компании прямо не следует обязанность получать одобрение на уровне наблюдательного совета её материнской компании или если согласования требуются на основании акционерного соглашения);
- (б) если соответствующий орган корпоративного управления или государственный орган откажет в согласии на заключение договора или рассмотрение данного вопроса будет отложено, необходимо незамедлительно проинформировать об этом контрагента;
- (в) не рекомендуется подтверждать контрагенту наличие принципиального (неформального) согласия компании на заключение договора, если окончательное решение компании о заключении договора ещё не принято;
- (г) при необходимости можно подтверждать принципиальное или предварительное согласие компании по отдельным условиям договора с оговоркой, что должно быть также достигнуто соглашение сторон по всем остальным условиям договора и должны быть соблюдены обычно принятые в компании внутренние процедуры по окончательному согласованию договора;
- (д) если заключение договора зависит от получения согласия вышестоящего руководителя компании или иного лица (например, бенефициара), которому должен быть представлен на утверждение подготовленный рабочей группой проект договора, то необходимо заблаговременно проинформировать об этом контрагента (особенно если проект договора подлежит парафированию членами рабочей группы перед направлением проекта такому лицу на утверждение);
- (е) если подписание договора зависит от ряда иных условий (например, завершения юридической или финансовой проверки; согласования проекта договора с внутренними службами компании; подписания сопутствующих соглашений; получения согласия банка или иного лица; предоставления определённых документов; получения положительного заключения консультанта и т.п.), то необходимо заблаговременно проинформировать контрагента о таких условиях;
- (ж) необходимо заранее обозначить конкретные обстоятельства, при наступлении которых заключение договора теряет смысл для компании, если таковые имеются (например, неподписание договора до определённой даты; существенное изменение обстоятельств; смена контроля; смена топ-менеджмента; нарушение эксклюзивности переговоров; неисполнение конкретных обязательств и т.п.);
- (з) необходимо оперативно информировать контрагента о возникновении новых обстоятельств, влияющих на ход переговоров и заключение договора;

- (и) если компания планирует вести параллельные переговоры одновременно с несколькими потенциальными контрагентами, то рекомендуется заранее предупредить их об этом и в идеале получить их согласие на то, что переговоры будут проводиться на неэксклюзивной основе (или по крайней мере убедиться в отсутствии договоренностей об эксклюзивности переговоров с конкретным контрагентом);
- (к) процедуру подписания необходимо запускать только после завершения всех подготовительных мероприятий (в том числе предусмотренных пунктами (а)-(е) выше);
- (л) при подготовке основных условий (*term sheet*) или отдельного соглашения о порядке ведения переговоров<sup>2</sup> необходимо учитывать указанные выше рекомендации, а также прямо предусмотреть, какие из договоренностей сторон являются юридически обязательными для них;
- (м) необходимо избегать частичного подписания согласованного комплекта договоров, если по договорённости сторон все договоры должны подписываться единым пакетом (иначе существует риск признания подписанных договоров недействительными ввиду их заключения под влиянием обмана, а отказ от подписания оставшихся договоров может быть признан недобросовестным поведением стороны).

Принцип добросовестности при ведении переговоров применяется как при наличии обязательств сторон по заключению договора (например, в случае подписания предварительного договора, наличия договорённости сторон провести добросовестные переговоры и т.п.), так и при отсутствии таких обязательств.

В этой связи необходимо придерживаться указанных выше рекомендаций даже в том случае, если стороны не связаны какими-либо юридическими обязательствами по заключению договора.

\* \* \*

Мы будем рады ответить на любые Ваши вопросы по данной тематике.

**МОСКВА**

Алена Кучер  
ankucher@debevoise.com

Олег Семенов  
ovsemenov@debevoise.com

Михаил Мовшович  
mgmovshovich@debevoise.com

---

<sup>2</sup> Согласно ст. 434.1 ГК РФ такое соглашение может конкретизировать требования к добросовестному ведению переговоров, устанавливать порядок распределения расходов на ведение переговоров и иные подобные права и обязанности, а также устанавливать неустойку за нарушение предусмотренных в нем положений.