Негосударственное образовательное учреждение
организация высшего образования
«Российская академия адвокатуры и нотариата»

РЕЦЕНЗИЯ
на курсовую работу

по дисциплине Гражданское право
студента Титарова Е.

Предварительная оценка курсовой работы по следующим критериям:

Критерии		Баллы									
		неудолет.			удовлет.		хорошо		отлично		
ПО ФОРМЕ											
1	правильность оформления	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	библиография источников, составленная в соответствии с ГОСТ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3	оформление цитирования в соответствии с ГОСТ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4	грамотность изложения, владение научной терминологией	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5	соблюдение требований объема	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6	представление в срок к защите курсовой работы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПО СОДЕРЖАНИЮ											
1	соответствие содержания заявленной теме	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	новизна и самостоятельность в постановке и раскрытии темы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3	самостоятельность изложения авторской позиции, обоснованность суждений и выводов	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4	привлечение нормативных правовых актов	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5	использование эмпирических, статистических и социологических исследований	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6	привлечение литературных и монографических исследований	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7	оригинальность текста	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Предварительная оценка		„Отлично"									

Вопросы и замечания, выносимые на защиту курсовой работы:

Рецензент _____ (подпись) А. В. Мосеичик (Ф.И.О.)

С рецензией ознакомлен(а) _____ (подпись) Е. И. Титарев (Ф.И.О.)

«10» 06 2022 г.

Негосударственное образовательное учреждение
организация высшего образования
«Российская академия адвокатуры и нотариата»

Направление подготовки: 40.03.01 Юриспруденция

Кафедра нотариата и гражданско-правовых дисциплин

Курсовая работа бакалавра

«Переговоры о заключении договоров»

Работа выполнена:
Студент 21 – О группы очная
(форма обучения)

«10» 06 2022г._____ Евгений Николаевич Титарев
Работа допущена к защите:

Научный руководитель к.ю.н. Антон Владимирович Мыскин

«10» июня 2022г. _____
(подпись)

Дата защиты: «10» 06 2022г. Оценка „отлично"

Москва, 2022

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 2
Глава 1. Общая характеристика переговоров о заключении договора 4
1.1. Цель и основные принципы ведения переговоров 4
1.2. Соглашение о порядке ведения переговоров: содержание и специфика . 10
Глава 2. Преддоговорная ответственность при заключении договора 16
2.1. Основания преддоговорной ответственности 16
2.2. Практика рассмотрения преддоговорных споров 20
Заключение 26
Список литературы 28

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования.1 июня 2015 года в Гражданском кодексе РФ (далее по тексту – ГК РФ) появилась статья 434.1 «Переговоры о заключении договора»[1]. Общий порядок заключения договора не претерпел изменений, однако законодателем были установлены требования к проведению переговоров, а также введена так называемая преддоговорная ответственность. Новые положения носят общий характер и подлежат применению при заключении любого гражданско-правового соглашения. Законодатель, тем самым, гарантирует защиту добросовестных участников гражданского оборота от безответственных действий их потенциальных контрагентов по договорам.

Юридическая природа преддоговорной ответственности в содержании ГК РФ не проясняется. Данный вопрос в науке гражданского права является достаточно дискуссионным[2]. Однако высшая судебная инстанция прямо указала в п. 19 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24 марта 2016 г. № 7, что к такого рода требованиям применяются положения гл. 59 ГК РФ субсидиарно[3]. Иными словами, в судебной практике была признана деликтная природа ответственности за недобросовестное ведение переговоров.

Степень научной разработанности темы исследования. Вопросы правового регулирования преддоговорных отношений и преддоговорной ответственности нашли освещение в исследованиях таких авторов, как: И. В. Бекленищева, В. И. Богатова, К. В. Гницевич, М. А. Каримов, А. Н. Кучер, К. Д. Очинникова, В. Г. Полякевич, Т. А. Терещенко, и других.

Объект исследования являются правоотношения сторон, возникающие на предшествующей заключению договора стадии.

---

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 09.03.2021) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

[2] Богданов Д.Е. Справедливость как основное начало определения размера преддоговорной ответственности // Адвокат. 2014. № 4.; Богданова Е.Е. Тенденции развития гражданско-правовой ответственности за нарушение обязательств: проблемы и перспективы // Lex russica. 2017. № 5.

[3] 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» // Бюллетень Верховного Суда РФ. № 5. май, 2016.

Предмет исследования представлен нормами отечественного гражданского права России, регулирующими отношения сторон на стадии, предшествующей заключению договора, современными научными представлениями, а также практикой применения законодательства в контексте темы работы.

Цель исследования состоит в изучении особенностей преддоговорных правоотношений по законодательству РФ. **Задачи** исследования: 1) рассмотреть основные принципы ведения переговоров; 2) изучить требования к содержанию соглашения о порядке ведения переговоров; 3) провести анализ оснований преддоговорной ответственности; 4) изучить подходы судов к рассмотрению преддоговорных споров.

Методологическая основа исследования. Исследование осуществлено с помощью общенаучных методов познания, а именно – метода материалистической диалектики, метода системного анализа и синтеза, а также частнонаучных методов – формально-юридического (определение юридических понятий, выявление их признаков, толкование правовых предписаний), сравнительно-правового метода (выявление сходства и различий аналогов иностранных институтов, появившихся в ГК РФ).

Нормативная основа исследования представлена федеральным законодательством и подзаконными актами, регламентирующими преддоговорные правоотношения в РФ.

Теоретическая основа исследования представлена научными и учебными трудами, материалами научной периодической литературы, посвященной теме данной работы.

ГЛАВА 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕРЕГОВОРОВ О ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА

1.1. Цель и основные принципы ведения переговоров

Изучаемая ст. 434. 1 ГК РФ закрепила ряд принципов ведения переговоров: 1) свобода граждан и юридических лиц в проведении переговоров о заключении договора (п. 1 ст. 434.1 ГК РФ); 2) стороны самостоятельно несут расходы, связанные с проведением переговоров (п. 1 ст. 434.1 ГК РФ); 3) стороны не отвечают за то, что соглашение не достигнуто (п. 1 ст. 434.1 ГК РФ); 4) стороны обязаны действовать добросовестно (п. 2 ст. 434.1 ГК РФ); 5) сторона, получившая конфиденциальную информацию, обязана не раскрывать эту информацию и не использовать ее ненадлежащим образом для своих целей (п. 4 ст. 434.1 ГК РФ); 6) стороны могут заключить соглашение о порядке ведения переговоров (п. 5 ст. 434.1 ГК РФ).

Первый принцип, закрепленный законодателем в п. 1 ст. 434.1 ГК РФ предписывает свободное волеизъявление граждан и организаций в проведении переговоров о заключении договора. Этим принципом существенно дополняется фундаментальный принцип свободы договора, содержащийся в ст. 421 ГК РФ. Данный принцип означает, что участники гражданских правоотношений свободны в ведении переговоров с неограниченным кругом потенциальных клиентов на предмет заключения договора и в предложении более подходящих для них условий заключения договора. Однако, данные правила носят диспозитивный характер, это означает, что стороны могут отступить от предписываемого законом порядка.

Второй принцип – самостоятельное несение расходов, связанных с проведением переговоров. Сторона, вступающая в переговоры, рассчитывает

на получение прибыли в результате подписания договора и понимает, что издержки, которые она несет, будут покрыты ценностью исполнения такого договора. Это правило также носит диспозитивный характер и позволяет сторонам, вступающим в преддоговорные отношения, отступить от предписаний закона.

Третий принцип – законом не предусмотрена ответственность за недостижение соглашения между сторонами. Очевидно, что контрагента нельзя заставить заключить договор, если он не намерен этого делать. Это же правило содержат и Принципы УНИДРУА (п. 1 ст. 2.15). Данное законодательное установление является логичным, поскольку переговоры представляют собой процесс согласовательный, и он не всегда приводит к заключению договора. Действиям сторон на данном этапе нельзя давать характеристику действий, которые свойственны заключению и исполнению договора. То обстоятельство, что потенциальные контрагенты вступили в переговорный процесс, не служит заменой оферты, предварительного договора либо опциона на заключение договора, по этой причине у сторон не возникают обязанности совершить сделку. Кроме того начало переговорного процесса не ограничивает потенциального контрагента в ее праве выбрать другого партнера. Законодатель установил стандарт добросовестного поведения в рамках ведения переговоров, однако это не возлагает на стороны обязанность заключить соглашение. По этой причине до того момента, пока сторона не связана обязанностью вести переговоры и (или) заключить договор в силу соглашения или закона, она вправе в любой момент прервать переговорный процесс без объяснения причин. На эту особенность указала высшая судебная инстанция в абз. 2 п. 19 Постановления Пленума от 24 марта 2016 г. № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса РФ об ответственности за нарушение обязательств»[4] (далее по тексту – Постановление № 7).

---

[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» // Бюллетень Верховного Суда РФ. № 5. май, 2016.

По общему правилу презюмируется добросовестность участников гражданских правоотношений и разумность их действий (п. 5 ст. 10 ГК РФ). Физические и юридические лица обладают свободой в заключении договора и во вступлении в переговорный процесс по поводу его заключения. Законом установлен запрет на понуждение к заключению договора (п. 1 ст. 421 и п. 1 ст. 434.1 ГК РФ).

Четвертый принцип – добросовестность действий сторон. Данный принцип имеет одновременное действие с принципом свободы проведения переговоров и ограничивает его определенными рамками. Это необходимо для того, чтобы действия недобросовестных лиц не смогли нанести существенный вред участникам делового оборота. Важно подчеркнуть, что в ГК РФ до вступления в силу ст. 434.1 ГК РФ уже содержалось указание на действие принципа добросовестности, включая стадию ведения переговоров. В частности п. 3 ст. 1 ГК РФ устанавливает требование к действиям участников гражданских правоотношений, которое состоит в том, что им предписано действовать добросовестно не только при реализации и защите гражданских прав и при исполнении гражданских обязанностей, но и при их установлении. Иными словами, такая обязанность возникает, в том числе, на стадии приобретения гражданских прав, что в полной мере применимо к переговорному процессу, предшествующему заключению договора. Законом запрещено извлечение преимущества из своего незаконного или недобросовестного поведения (п. 4 ст. 1 ГК РФ).

Также, данный принцип нашел свое отражение в ст. 307 ГК РФ. Пункт 3 ст. 307 ГК РФ предписывает, что в процессе установления, исполнения обязательств и их прекращения сторонам при совершении этих действий необходимо руководствоваться: 1) добросовестностью; 2) учитывать права и законные интересы друг друга; 3) оказывать необходимое содействие для достижения цели обязательства на взаимной основе; 4) обеспечивать друг друга необходимой информацией. Однако п. 2 ст. 434.1 ГК РФ содержит более детальную характеристику добросовестности в переговорном процессе,

которая распространяется на все стадии этого процесса: 1) при вступлении в переговоры о заключении договора; 2) в ходе их проведения; 3) по их завершении.

Недобросовестность сторон при осуществлении переговоров о заключении договора проявляется в отсутствии намерения вступить в договорные отношения. Данный принцип также нашел свое отражение в п. 3 ст. 2.15 Принципов УНИДРУА. Такие ситуации хотя и выглядят абсурдно, но на практике нередки случаи, когда одна из сторон вступает в преддоговорные отношения, не имея цели заключить договор по итогам переговоров. Так поступают для того, чтобы отвлечь внимание потенциального контрагента от заключения сделок с конкурентом недобросовестного участника переговорного процесса; извлечь необходимую информацию, имеющую ценность для ведения предпринимательской деятельности; подчеркнуть коммерческую привлекательность в глазах партнеров.

При этом переговоры могут проводиться параллельно с несколькими лицами по одному и тому же предмету договора, это обстоятельство не является свидетельством того, что у стороны отсутствует намерение подписать договор с одним из потенциальных партнеров, и, как следствие, ответственность за такие действия не наступает. Иная ситуация складывается, если ведущей параллельные переговоры стороной было принято обязательство по обеспечению эксклюзивности переговоров с определенной стороной (потенциальным контрагентом).

Действия, которые признаются недобросовестными в переговорном процессе о заключении договора, указаны в п. 2 ст. 434.1 ГК РФ, однако по своему характеру они многообразны, поэтому представленный перечень не является исчерпывающим. В частности в ГК РФ под недобросовестными действиями понимаются: 1) неполное или недостоверное информирование, включая умалчивание о тех 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.

В практике преддоговорной работы встречаются и иные нарушения добросовестности: 1) специальное затягивание переговорного процесса; 2) стороной предлагаются и отстаиваются условия сделки, которые заведомо неприемлемы для другой стороны, являются неразумными или несоответствующими девствующему законодательству; 3) в переговорах участвует представитель потенциального контрагента, не имеющий полномочий на участие в переговорном процессе; 4) потенциальный контрагент требует исполнения по еще не заключенному договору. К числу нарушений принципа добросовестности применительно к переговорному процессу по заключению договора можно отнести и бездействие одной из сторон, в частности, когда ее представитель не является на переговоры, не отвечает на сообщения, не раскрывают информацию, которая требуется для потенциальной сделки. Ключевой характеристикой всех представленных примеров недобросовестного поведения при ведении переговоров является осознанность вредоносности таких действий и намеренный характер действий, что подрывает ожидания потенциального контрагента.

Сторонам, во избежание нарушения принципа добросовестности действий сторон в переговорном процессе, целесообразно фиксировать все его детали, иначе существует риск невозможности доказать недобросовестный характер действий контрагента. Привлечение к преддоговорной ответственности возможно только в том случае, если стороне, пострадавшей от недобросовестных действий потенциального контрагента, удастся доказать, что имеются достаточные основания для такой ответственности.

Обычно на практике стороны наиболее полным образом отражают все детали переговорного процесса: 1) произошла ли организация переговоров; 2) статус этих переговоров; 3) присутствие уполномоченных на ведение переговоров лиц; 4) порядок проведения переговоров (электронная

переписка, телефонный разговор, личная встреча) и тд. Каждый из этих аспектов должен быть конкретизирован в протоколе ведения переговоров. При отказе одной из сторон от фиксации переговорного процесса, такие действия не могут расцениваться как нарушение принципа добросовестности, однако продолжение переговоров, несмотря на такой отказ, может лишить сторону права ссылаться на их результаты.

Ценность протоколов о ведении переговоров состоит в том, что посредством такого инструмента этот процесс организуется и систематизируется, кроме того данный документ имеет доказательственное значение при возникновении споров о нарушении принципа добросовестности. Зачастую оформлением такого документа занимается принимающая сторона. Он составляется в количестве экземпляров по числу участвующих сторон, подписывается стороной, которая вела протокол, и направляется остальным сторонам.

Пятый принцип – запрет на использование полученной в ходе переговоров конфиденциальной информации (п. 4 ст. 434.1 ГК РФ). Речь в данном случае идет о той информации, которая имеет статус конфиденциальной. Данный запрет не обусловлен тем обстоятельством, будет ли в итоге заключен договор. При нарушении этого запрета виновная сторона обязана возместить убытки, которые могут возникнуть в результате раскрытия конфиденциальной информации или ее использования для своих целей. Это правило нашло сове отражение в Принципах УНИДРУА (ст. 2.16). Фактически речь идет о распространенном в деловой практике соглашении о конфиденциальности информации.

Шестой принцип – сторонами может быть заключено соглашение о порядке ведения переговоров, которые весьма популярны в бизнес-сообществе. Данный документ конкретизирует требования к добросовестному ведению переговоров и определяет порядок распределения расходов, возникающих в связи с проведением переговоров, в нем также находят отражение и иные вопросы.

Кроме того, особо отмечается, что соглашение о порядке ведения переговоров может налагать санкции за нарушение предусмотренных в нем положений. Например, неустойка может быть установлена в случае неявки на переговоры, непредставления каких-либо документов или (что не менее важно) разглашения конфиденциальной информации.

На практике такие соглашения, помимо перечисленных выше условий, обычно определяют место и время проведения переговоров. Кроме того, стороны могут предусмотреть в своем соглашении определенные меры безопасности (например, независимую гарантию от разглашения конфиденциальной информации или ее использования в личных целях).

В то же время законодатель указал, что стороны не могут включать в соглашение о порядке ведения переговоров условия, которые ограничат ответственность сторон соглашения за недобросовестные действия. Такие условия являются ничтожными (п. 2, п.5 ст. 434.1 ГК РФ).

Рассматриваемый документ не следует путать с предварительным договором, поскольку последний направлен на заключение договора в будущем и дает сторонам право принуждать друг друга к этому (ст. 429 ГК РФ), в первом же случае такое соглашение регулирует отношения на стадии переговоров и предоставляет право требовать добросовестности в действиях сторон при их проведении, но не заключения договора.

1.2. Основные принципы Соглашения о ведении переговоров и их специфика

В соглашении о ведении переговоров должны найти отражение следующие моменты: 1) зафиксированы понесенные расходы и потенциальные убытки; 2) установлен запрет для контрагента заключать аналогичные сделки; 3) распределение расходов на переговоры; 4) установлены сроки переговоров.

В основных положениях такого соглашения нужно отразить пункты, которые защитят сторону от недобросовестного участника переговоров. Например, следующие положения.

1. Защита от неполной, недостоверной информации или от умолчания об обстоятельствах (подп. 1 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ). Недобросовестный контрагент может намеренно предоставить недостоверную информацию. И даже на стадии проработки проекта договора это повлечет значительные расходы в бюджете компании, которые в итоге не оправдаются. В статье 434.1 ГК РФ установлена только общая мера ответственности, когда пострадавшей стороне выплачивают убытки. Поэтому в соглашении целесообразно предусмотреть такие меры ответственности, которые подходят деятельности организации и репутации контрагента. Например, дополнительные штрафные санкции или право пострадавшей стороны в одностороннем порядке расторгнуть соглашение и прекратить переговоры.

2. Защита от внезапного и неоправданного прекращения переговоров (подп. 2 п.1 ст. 434.1 ГК РФ). Недобросовестный участник, как уже отмечалось, может вступить в переговоры, чтобы получить информацию о проекте или отвлечь сторону от потенциальных контрагентов, которые готовы его реализовать. На практике имеют место ситуации, когда компания вступает в переговоры, а потом внезапно прекращает их без каких-либо аргументов. При этом добросовестный участник уже понес расходы на переговоры, получение или проверку информации по проекту, а также убытки из-за утраты возможности заключить договор с третьим лицом. Чтобы снизить риск возникновения таких ситуаций в соглашение целесообразно включить дополнительные меры ответственности за срыв переговоров. Меры должны повлечь такие финансовые или репутационные потери для контрагента, чтобы ему было не выгодно вести себя недобросовестно. В качестве примера можно привести судебное дело. Стороны обсуждали будущий договор аренды склада. Когда дело дошло до согласования окончательной редакции, компания прервала переговоры.

Потенциальный арендодатель обратился в суд и взыскал с другой стороны убытки в размере 15 млн. руб.[5]

3. Эксклюзивность и защита информации. Недобросовестная сторона может раскрыть информацию третьему лицу или использовать сведения, чтобы самостоятельно или через третьих лиц проработать проект. При этом информация может быть разнообразной – базы поставщиков, сведения о лицах, которые могут помочь заключить договор, инсайдерская информация об условиях конкурса. Для потерпевшей стороны это означает возникновение убытков. Чтобы избежать таких ситуаций в соглашение целесообразно включить условие о конфиденциальности информации и ответственности сторон за ее разглашение. В данном соглашении должен быть установлен запрет для сторон использовать полученную информацию, чтобы реализовать проект самостоятельно или с другими контрагентами.

Кроме того в рассматриваемое соглашение могут быть включены дополнительные положения, которые не получили законодательного закрепление в ГК РФ. В пункте 4 ст. 434.1 ГК РФ есть лишь указание, что стороны могут определить в соглашении, как распределить расходы между собой, и «иные подобные права и обязанности». В этой связи целесообразно закрепить следующие условия.

1. Срок переговоров и обязательные действия сторон. Такое условие поможет ограничить длительность переговоров и устранить риски затягивания переговорного процесса. Кроме того, стороны заранее определяют действия или документы, которые должны совершить или предоставить.

2. Место проведения переговоров. Положение исключит споры сторон по этому вопросу и возможные организационные проблемы, например отсутствие необходимого технического оснащения.

---

[5] Постановление ФАС Московского округа от 29.11.2017 по делу № А41-90214/2016. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».

3. Распределение расходов. Законодатель не урегулировал этот вопрос, но обычно стороны стремятся равномерно распределить совместные расходы, например стоимость аренды зала для переговоров, и обособиться от расходов, которые несет другая сторона.

4. Право расторгнуть соглашение и прекратить переговоры с контрагентом. Стоит перечислить случаи, когда сторона может расторгнуть соглашение и прекратить переговоры, и к ней не будут применяться меры ответственности, которые закреплены в соглашении и статье 434.1 ГК РФ. Перечень таких оснований зависит от сферы деятельности сторон. Обычно к подобным основаниям относят случаи, когда сторона грубо не соблюдала установленные сроки проведения переговоров, необоснованно отказалась от обсуждения спорных вопросов, отказалась предоставить существенную информацию по проекту, раскрыла конфиденциальную информацию.

5. Ответственность сторон. Чаще всего стороны распределяют положения об ответственности по конкретным условиям соглашения. Поэтому включать в соглашение отдельный раздел об ответственности необязательно. Можно комбинировать эти подходы – установить общую ответственность за нарушение договора и самостоятельные меры за несоблюдение конкретных условий. Например, специальную ответственность за разглашение конфиденциальной информации.

В отношении формы изучаемого соглашения следует отметить, что его оформление целесообразно в виде единого документа. Это основательно снижает риск разногласий. Стороны в определенной форме указывают, какие обязательства возлагают на себя в ходе преддоговорного процесса.

Следует отметить, что такая форма - не единственно возможная (если в законе отсутствуют требования по ее соблюдению, либо это требование не исходит из сути сделки) Соглашения, заключаемые сторонами в письменной форме, не обязательно должны быть оформлены единым документом. Важным является согласование ключевых условий сторонами и их явно выраженная воля возложить на себя данные обязательства (ст. 434 ГК РФ).

Если принятие предложения оферента состоялось, то соглашение считается заключенным (п. 3 ст. 438 ГК РФ). Данные правила законодатель установил также относительно соглашений о переговорах. Так, высшая судебная инстанция признала подачу заявки на конкурс одним из альтернативных вариантов заключения подобного соглашения. С позиции высшей судебной инстанции, если компания подает такую заявку, то это свидетельствует: 1) о принятии компанией условий проведения конкурса, которые выдвинул организатор закупок (в деле идет речь о закупках по ФЗ-223); 2) о заключении организатором и претендентом соглашения, которое можно квалифицировать как соглашение о ведении переговоров; 3) о том, что правовые последствия такого заключения соответствуют указанным в статье 434.1 ГК РФ. В частности, на стороны распространяются меры ответственности за нарушение, которые установили в соглашении[6].

Тем самым, соглашение о проведении переговоров включает: 1) регламент переговорного процесса. К примеру, определение порядка встреч, назначение даты и времени, выбор места и.т.д.; 2) определение правил для соблюдения обеими сторонами будущей сделки; 3) конкретизацию требований к поведению сторон и определение добросовестного и недобросовестного поведения; 4) распределение расходов на переговорный процесс; 5) закрепление мер ответственности за нарушение этих правил, а также назначение неустойки. Таким образом, одну из сторон можно обязать выплатить неустойку за неявку на встречу, затягивание процесса пересылки документов и.т.д. Также неустойку могут взимать за нарушение конфиденциальности; 6) введение мер обеспечения – к примеру, требование предоставления независимой гарантии в случае разглашения конфиденциальных сведений или использования их контрагентом-принципалом в своих целях. Законом, однако, запрещено включать в соглашение о ведении переговорного процесса положений, ограничивающих

[6] Обзор судебной практики по вопросам, связанным с применением Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 16.05.2018) // Бюллетень Верховного Суда РФ. № 2. февраль, 2019.

ответственность за недобросовестность. Такие условия не будут иметь юридической силы, так как противоречат закону (абз. 2 п. 5 ст. 434.1 ГК РФ).

ГЛАВА 2. ПРЕДДОГОВОРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА

2.1. Основания преддоговорной ответственности

Как уже отмечалось в предыдущем разделе исследования, стороны, которые вступают в переговоры, обязаны действовать добросовестно. Закон устанавливает три условия проведения переговоров о заключении договора (п. 1 ст. 434. 1 ГК РФ). В частности, стороны:

- проводят переговоры свободно. Любой участник гражданского оборота вправе вступить в переговоры, а также выйти из переговорного процесса, если придет к выводу о том, что соглашение не может быть достигнуто[7];

- несут расходы самостоятельно. Расходы по ведению переговоров возникают из-за интереса сторон к заключению договора;

- не отвечают за то, что соглашение не достигнуто. Переговоры — это сложный процесс, который не всегда приносит результат. Требуется согласовать все существенные условия, при этом у каждой стороны есть определенные ресурсы и границы, в рамках которых она может получить выгоду. И если компания решает, что выгоды не будет, она вправе отказаться от переговоров.

Ответственность за недобросовестное ведение переговоров возникает, если сторона ведет себя недобросовестно, нарушает соглашение о порядке ведения переговоров или причиняет вред по правилам главы 59 ГК РФ. Так, недобросовестность стороны предполагается, если она:

- не хотела достичь согласия по существенным условиям или заключить договор. Компания может иметь любой другой интерес, который стремится реализовать. Например, помешать контрагенту заключить договор

[7] Постановление ФАС Центрального округа от 12.12.16 по делу № А84-315/2016. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

с третьим лицом, узнать закрытую информацию, найти решение проблемы или получить консультацию по вопросам, которые входят в компетенцию потенциального партнера. Эти цели сложно доказуемы, но можно указать суду на поведение оппонента после того, как добросовестная сторона выполнила свои обязательства в ходе переговоров. К примеру, суд пришел к выводу, что о том, что организация изначально не планировала заключать договор, говорит ее отказ вести переговоры после получения определенной информации или документов[8].

- предоставила неполную или недостоверную информацию, в том числе умолчала об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны. Такими умышленными действиями скрывают информацию, которая может повлиять на заключение договора. Если добросовестная сторона выявила такие сведения, это может стать для нее основанием прекратить переговорный процесс и взыскать убытки с контрагента. Если о сокрытии важной информации стало известно уже после заключения договора, то его можно признать недействительным по правилам части 2 статьи 179 и части 2 статьи 178 ГК РФ;

- внезапно и неоправданно прекратила переговоры при обстоятельствах, при которых другая сторона не могла разумно этого ожидать. Любая сторона вправе свободно выйти из переговоров, если исчерпала все возможности согласовать условия договора или пришла к выводу, что договор будет для нее невыгоден. Свобода выхода из переговоров ограничена разумными ожиданиями другой стороны. Добросовестный партнер предполагает, что контрагенту не свойственно внезапно прекращать переговоры в условиях, когда он имеет экономический интерес заключить договор.

Лицо, которое заявляет о недобросовестности оппонента, должно доказать это в суде. Например, представить переписку, которая подтверждает

---

[8] Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 14.04.17 по делу № А27-11869/2016. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

его позицию[9]. Суд, который рассматривает вопрос о добросовестности, исходит из поведения, которое ожидается от любого участника гражданского оборота. Так, одна сторона переговоров должна учитывать права и законные интересы другой, которая содействует ей, в том числе в получении необходимой информации[10]. При этом компания, которую считают недобросовестной, также не должна бездействовать, а представить доказательства в свою защиту.

Ответственность за недобросовестное ведение переговоров наступает независимо от того, был ли заключен договор (ч. 7 ст. 434.1 ГК РФ). Это дисциплинирует участников оборота и склоняет их к добросовестному поведению.

В условиях, когда одна сторона совершает недобросовестные действия, другая сторона несет убытки, которые не понесла бы, если знала о таком поведении партнера. Она изначально не вступила бы в переговоры и не понесла бы затраты на их проведение. К убыткам добросовестной стороны Верховный суд РФ относит расходы по приготовлению к заключению договора, например, на закупку материалов, выпуск продукции и т. д. Чтобы определить размер убытков, нужно поставить потерпевшего в положение, в котором он находился бы, если бы не вступал в переговоры[11].

Кроме реального ущерба, добросовестная сторона вправе обратиться за взысканием упущенной выгоды, если ранее, например, отказалась заключить аналогичный договор. К примеру, организация взыскивала арендную плату, которую не получила, потому что контрагент решил не заключать основной договор, причем на тех условиях, которые сам и предложил на торгах.

---

[9] Постановление Третьего ААС от 24.11.16 № 03АП-5308/16. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

[10] Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда РФ. № 8. август, 2015.

[11] 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» // Бюллетень Верховного Суда РФ. № 5. май, 2016.

Требования удовлетворили в полном объеме из расчета арендной платы, которую предложила сторона торгов[12].

Кроме того, можно привлечь к ответственности сторону переговоров, если последняя разгласила конфиденциальную информацию, либо использовала ее в своих целях (п. 4 ст. 434.1 ГК РФ). Такое поведение может быть не связано непосредственно с недобросовестным ведением переговоров. Сторона может действовать добросовестно, однако после получения информации разгласить ее. Чтобы обезопасить сторону от компенсации убытков другой стороне, необходимо поместить полученную информацию под режим коммерческой тайны и обеспечьте ее безопасность в соответствии с внутренними регламентами компании.

Таким образом, преддоговорная ответственность в гражданском праве представляет собой сложное и многогранное явление. В широком смысле ее следует рассматривать как ответственность, сочетающую в себе черты как договорной, так и внедоговорной ответственности, при этом в каждом конкретном случае эти черты проявляются в большей или меньшей степени.

Опираясь на формулировки действующего законодательства преддоговорную ответственность в узком смысле при том обстоятельстве, что договор не заключен, весьма затруднительно отнести к какому-либо конкретному виду ответственности: она может быть как деликтной, так и квазидоговорной в зависимости от конкретных обстоятельств дела. Указанное также не позволяет говорить о ее полностью самостоятельной природе, в связи с чем преддоговорную ответственность следует признать неоднородным видом ответственности, наступающим на основании норм, содержащихся в договорном праве, однако по основаниям и условиям наступления, не относящимся в чистом виде к договорной ответственности и имеющим определенные черты внедоговорной, в том числе деликтной, ответственности.

---

[12] Постановление Одиннадцатого ААС от 02.06.16 по делу № А55-23007/2015. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

Условием наступления изучаемой ответственности является недобросовестное поведение контрагента, что должен доказать истец, поскольку в гражданском праве действует презумпция добросовестности.

2.2. Практическое рассмотрение преддоговорных споров

Ответственность за недобросовестное ведение переговоров была установлена в ГК РФ пять лет назад, однако до настоящего времени четких критериев привлечения лица к преддоговорной ответственности, не сформировано. Это, как представляется, связано с добросовестностью, а значит, каждый спор обладает индивидуальными особенностями.

В судебном порядке можно взыскать убытки, если истец представит доказательства, что контрагент создавал лишь видимость интереса в переговорном процессе. В судебной практике недобросовестным считается поведение, когда сторона ясно дала понять, что намерена заключить договор, а в последующем безосновательно отказалась и прекратила переговоры.

Затянувшиеся переговоры без цели оформления сделки станут основанием расценить действия отказавшегося контрагента недобросовестными и взыскать с него убытки. Например, в одном деле завод направил предложение обществу принять участие в конкурсе на право заключения договора поставки с электростанцией. Адресовав обществу письмо, в котором указал, что является изготовителем оборудования по предмету конкурса. Гарантировал, что заключит с обществом договор на поставку оборудования.

Общество, выиграв конкурс, со своей стороны направило заводу подписанный договор поставки. Завод направил ответное письмо, в котором говорится о том, что договор был направлен на согласование. Общество параллельно подписало договор поставки с электростанцией и оплатило выдачу банковской гарантии. Вскоре завод оповестил общество, что имеются обстоятельства, препятствующие заключению договора, и заверил, что

поставит общество в известность о дате подписания договора, как только они будут устранены. Общество направило запрос заводу о подтверждении возложенных на себя обязательств по подписанию договора поставки, либо об отказе от их выполнения. Завод указал, что основные условия поставки не прошли согласование, договор не заключен, тем самым он не имеет гарантированных обязательств перед обществом и электростанцией. Общество было вынужденно выплатить неустойку электростанции за просрочку поставки и обратилось в суд с исковым заявлением о взыскании с завода возникших убытков. В судебном заседании общество представило доказательства, что заручилось согласием завода изготовить предмет поставки для участия в конкурсе. Завод от изготовления отказался вопреки разумному ожиданию общества. Тремя инстанциями были взысканы убытки, поскольку в суде было установлено, что завод необоснованно и неожиданно прекратил переговоры. Логика составления и хронологический порядок писем свидетельствуют о четко определенном намерении завода заключить договор. Общество не предполагало возможный отказ завода от своих обязательств. Судами было указано: чем длительнее переговоры, тем выше ожидания сторон, что соглашение будет достигнуто. Условия правомерного выхода из длительных переговоров должны быть наиболее аргументированными с учетом времени и затрат сторон на них[13].

Фактические обстоятельства сыграли значительную роль и в другом деле. В рамках договора поставки покупатель попросил поставщика об изготовлении оборудования с особыми характеристиками по индивидуальной спецификации. Гарантировал, что оборудование будет оплачено. Заказ оборудования у изготовителя был поставщиком осуществлен и оплачен. Покупатель заявил об отказе в получении оборудования и его оплате. Поставщиком был подан иск в суд о взыскании убытков в виде стоимости приобретенного оборудования. Иск был удовлетворен тремя

[13] Постановление ФАС Уральского округа от 20.01.2020 по делу № А47-88/2019. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

инстанциями, расценившими отказ от получения и оплаты, как недобросовестное поведение. Также было принято во внимание, что поставщик вследствие сорвавшихся переговоров совершал попытки вернуть товар изготовителю, чтобы в последующем реализовать третьим лицам, но это оказалось невозможным вследствие неординарных индивидуальных параметров изделия[14].

В другом деле общество было признано победителем закупки на поставку товара. В итоге общество отказалось от поставки, так как товар вырос в цене. Вследствие этого заказчик был вынужден купить аналогичный товар у другого поставщика по наиболее высокой цене. Заказчиком был подан иск в суд о взыскании убытков – разницы между ценой, которая указана в заявке и ценой замещающей сделки. Иск был удовлетворен тремя инстанциями. Заявка общества о принятии участия в конкурсе обозначает, что оно приняло его условия. Заказчиком и обществом было заключено соглашение, которое можно охарактеризовать как соглашение о ведении переговоров. Подавая заявку на участие в конкурсе общество было осведомлено о предмете и условиях поставки, поэтому могло до того как выразить согласие провести предварительные переговоры о цене с продавцами товара[15].

Факт ведения переговоров и установленных сторонами правил можно доказывать соглашением о ведении переговоров, но практика судов показывает, что стороны редко составляют такой документ. Другим вариантом являются свидетельские показания. При этом свидетели не должны иметь тесной формальной связи со стороной переговоров, иначе суд может расценить свидетельские показания как выбранную процессуальную позицию этой стороны. Основное же доказательство в спорах о взыскании преддоговорных убытков это переписка сторон, в том числе электронная, которая фиксирует ход переговоров и поведение сторон.

---

[14] Постановление ФАС Уральского округа от 19.11.2019 по делу № А60-3964/2019. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

[15] Постановление ФАС Уральского округа от 15.10.2019 по делу № А07-27946/2018. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

Чтобы подтвердить относимость электронной переписки как доказательства, суд должен установить, что ее вели уполномоченные представители сторон, например, с корпоративной почты. Суд также может принять в качестве доказательства переписку, которую вели с неофициального адреса электронной почты, с учетом совокупности обстоятельств: хронологической последовательности получения писем и направления на них ответов, присвоения письмам номеров исходящих документов, составления писем на официальных бланках и подписания уполномоченными лицами[16]. Целесообразно также нотариально оформлять удостоверенный протокол осмотра письменных доказательств, чтобы повысить шансы, что суд примет электронную переписку в качестве доказательства.

Убытки не будут взысканы, если контрагент прекратил переговорный процесс из-за невыгодных условий сделки. Аналогично не будет признана недобросовестность потенциального контрагента, вышедшего из переговоров, поскольку другая сторона не прошла проверку из-за ненадлежащих или недостоверных сведений в своей документации.

По общему правилу ст. 434.1 ГК РФ, которое предусматривает, что стороны не отвечают за то, что не достигли соглашения, в судебном порядке должны быть оценены такие нюансы, как порядок ведения переговоров, равенство переговорных возможностей сторон. Если одной из сторон используется в качестве основания для обращения в суд несогласие с условиями другой стороны или факт неготовности обсуждать встречные предложения, суд не удовлетворит иск.

В качестве примера можно привести следующее дело. Общество направило банку обращение о выдаче кредита с государственным субсидированием с приложением необходимых документов. Банк прервал переговорный процесс и отказал в выдаче денежных средств. Общество

---

[16] Постановление Восемнадцатого ААС от 09.10.2019 по делу № А47-88/2019. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

аналогичное обращение направило в другие банки, которые выразили согласие заключить кредитный договор с обществом, но на менее выгодных условиях, без субсидирования.

Общество направило иск к банку о взыскании убытков, которые составили разницу между кредитной ставкой в незаключенном договоре и ставкой других банков. Тремя инстанциями было отказано в удовлетворении иска, поскольку у банка есть право отказаться от заключения кредитного договора по результатам рассмотрения документов от потенциального заемщика. Такие действия банка не содержат признаков недобросовестности, поскольку им были проведены все необходимые действия по принятию, рассмотрению и анализу документации. Более того, разница в размере процентных ставок не может быть квалифицирована в качестве убытков, поскольку это является проявлением конкуренции кредитных учреждений, которая не обуславливает имущественные потери общества[17].

Верховным судом РФ были указаны ориентиры для нижестоящих судов, которые рассматривают споры по преддоговорной ответственности.

Во-первых, сторона переговоров вправе одновременно вести переговоры с несколькими потенциальными контрагентами. Такое поведение не является недобросовестным или неоправданным и не может быть основанием для взыскания убытков.

Во-вторых, сторона не обязана сообщать потенциальному контрагенту, что ведет параллельные переговоры с другими лицами, а также предлагать ему заключить сделку на условиях, которые предложил другой контрагент. Если же условие об эксклюзивности переговоров стороны предусмотрели в соглашении о порядке ведения переговоров и одна из сторон его нарушила, то она обязана возместить убытки.

В-третьих, выход из переговоров без объяснения причин или на поздней стадии не свидетельствует, что их прекратили неоправданно, а

---

[17] Постановление ФАС Поволжского округа от 15.08.2019 по делу № А55-33134/2018. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

отказавшаяся сторона была недобросовестной. Для привлечения к ответственности не обязательно, чтобы стороны к моменту отказа от переговоров согласовали все условия будущего договора. Таким образом, добросовестность сторон будут оценивать независимо от стадии, на которой находились прекращенные переговоры[18].

Таким образом, исходя из анализа материалов судебной практики, можно сделать вывод, что недобросовестным считается поведение, когда сторона ясно дала понять, что намерена заключить договор, а в последующем безосновательно отказалась и прекратила переговоры. Затянувшиеся переговоры без цели оформления сделки станут основанием расценить действия отказавшегося контрагента недобросовестными и взыскать с него убытки. Убытки не будут взысканы, если контрагент прекратил переговорный процесс из-за невыгодных условий сделки. Аналогично не будет признана недобросовестность потенциального контрагента, вышедшего из переговоров, поскольку другая сторона не прошла проверку из-за ненадлежащих или недостоверных сведений в своей документации. Если одной из сторон используется в качестве основания для обращения в суд несогласие с условиями другой стороны или факт неготовности обсуждать встречные предложения, суд не посчитает такое поведение недобросовестным. Недобросовестность будет отсутствовать и в случае одновременного ведения переговоров с несколькими потенциальными контрагентами.

[18] Определение Верховного Суда РФ от 29.01.2020 по делу № А40-98757/2018. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение исследования необходимо подвести итоги.

Ст. 434. 1 ГК РФ закрепила ряд принципов ведения переговоров: 1) свобода граждан и юридических лиц в проведении переговоров о заключении договора (п. 1 ст. 434.1 ГК РФ); 2) стороны самостоятельно несут расходы, связанные с проведением переговоров (п. 1 ст. 434.1 ГК РФ); 3) стороны не отвечают за то, что соглашение не достигнуто (п. 1 ст. 434.1 ГК РФ); 4) стороны обязаны действовать добросовестно (п. 2 ст. 434.1 ГК РФ); 5) сторона, получившая конфиденциальную информацию, обязана не раскрывать эту информацию и не использовать ее ненадлежащим образом для своих целей (п. 4 ст. 434.1 ГК РФ); 6) стороны могут заключить соглашение о порядке ведения переговоров (п. 5 ст. 434.1 ГК РФ).

Соглашение о проведении переговоров включает: 1) регламент переговорного процесса. К примеру, определение порядка встреч, назначение даты и времени, выбор места и.т.д.; 2) определение правил для соблюдения обеими сторонами будущей сделки; 3) конкретизацию требований к поведению сторон и определение добросовестного и недобросовестного поведения; 4) распределение расходов на переговорный процесс; 5) закрепление мер ответственности за нарушение этих правил, а также назначение неустойки. Таким образом, одну из сторон можно обязать выплатить неустойку за неявку на встречу, затягивание процесса пересылки документов и тому подобное. Также неустойку могут взимать за нарушение конфиденциальности; 6) введение мер обеспечения – к примеру, требование предоставления независимой гарантии в случае разглашения конфиденциальных сведений или использования их контрагентом-принципалом в своих целях. Законом, однако, запрещено включать в соглашение о ведении переговорного процесса положений, ограничивающих ответственность за недобросовестность. Такие условия не будут иметь юридической силы, так как противоречат закону (абз. 2 п. 5 ст. 434.1 ГК РФ).

Преддоговорная ответственность в гражданском праве представляет собой сложное и многогранное явление. В широком смысле ее следует рассматривать как ответственность, сочетающую в себе черты как договорной, так и внедоговорной ответственности, при этом в каждом конкретном случае эти черты проявляются в большей или меньшей степени. Условием наступления изучаемой ответственности является недобросовестное поведение контрагента, что должен доказать истец, поскольку в гражданском праве действует презумпция добросовестности.

Исходя из анализа материалов судебной практики, можно сделать вывод, что недобросовестным считается поведение, когда сторона ясно дала понять, что намерена заключить договор, а в последующем безосновательно отказалась и прекратила переговоры. Затянувшиеся переговоры без цели оформления сделки станут основанием расценить действия отказавшегося контрагента недобросовестными и взыскать с него убытки. Убытки не будут взысканы, если контрагент прекратил переговорный процесс из-за невыгодных условий сделки. Аналогично не будет признана недобросовестность потенциального контрагента, вышедшего из переговоров, поскольку другая сторона не прошла проверку из-за ненадлежащих или недостоверных сведений в своей документации. Если одной из сторон используется в качестве основания для обращения в суд несогласие с условиями другой стороны или факт неготовности обсуждать встречные предложения, суд не посчитает такое поведение недобросовестным. Недобросовестность будет отсутствовать и в случае одновременного ведения переговоров с несколькими потенциальными контрагентами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативные правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 09.03.2021) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. Аюшеева И.З. Преддоговорная ответственность: новеллы гражданского законодательства и судебной практики // Lex Russica. 2017. № 5 (126). С. 143.

3. Богданов Д.Е. Справедливость как основное начало определения размера преддоговорной ответственности // Адвокат. 2014. № 4.

4. Богданова Е.Е. Тенденции развития гражданско-правовой ответственности за нарушение обязательств: проблемы и перспективы // Lex russica. 2017. № 5.

5. Гражданское право: учебник: в 2 т. / О.Г. Алексеева, Е.Р. Аминов, М.В. Бандо и др.; под ред. Б.М. Гонгало. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Статут, 2018. Т. 2. – 560 с.

6. Идрисов Х.В. Проблемные вопросы преддоговорной ответственности: доктринальные подходы и позиции судебной практики // Lex russica. 2018. № 10. С. 98 - 105.

7. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. - М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. С. 431 – 463.

Судебная практика

8. 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» // Бюллетень Верховного Суда РФ. № 5. май, 2016.

9. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой

Гражданского кодекса Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда РФ. № 8. август, 2015.

10. Обзор судебной практики по вопросам, связанным с применением Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 16.05.2018) // Бюллетень Верховного Суда РФ. № 2. февраль, 2019.

11. Определение Верховного Суда РФ от 29.01.2020 по делу № А40-98757/2018. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

12. Постановление Третьего ААС от 24.11.16 № 03АП-5308/16. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

13. Постановление Одиннадцатого ААС от 02.06.16 по делу № А55-23007/2015. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

14. Постановление Восемнадцатого ААС от 09.10.2019 по делу № А47-88/2019. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

15. Постановление ФАС Московского округа от 29.11.2017 по делу № А41-90214/2016. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».

16. Постановление ФАС Центрального округа от 12.12.16 по делу № А84-315/2016. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

17. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 14.04.17 по делу № А27-11869/2016. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

18. Постановление ФАС Уральского округа от 20.01.2020 по делу № А47-88/2019. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

19. Постановление ФАС Уральского округа от 19.11.2019 по делу № А60-3964/2019. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

20. Постановление ФАС Уральского округа от 15.10.2019 по делу № А07-27946/2018. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».

21. Постановление ФАС Поволжского округа от 15.08.2019 по делу № А55-33134/2018. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс».