

# ПРОТОКОЛ ПЕРЕГОВОРОВ. ПОЛЬЗА, КОТОРУЮ ВИДЯТ ТОЛЬКО ЮРИСТЫ



**Кирилл Данилов**

Адвокат, руководитель проектов Бюро присяжных поверенных «Фрейтак и Сыновья»

**Чем поможет:** *убедить директора фиксировать договоренности с контрагентом.*

Протокол переговоров пригодится не только в спорах о привлечении контрагента к преддоговорной ответственности. Он может быть основным доказательством и при других разногласиях. Например, документ поможет суду понять, что сторона не пропустила срок исковой давности или проявила должную осмотрительность при выборе контрагента. Читайте в статье, когда протокол о переговорах станет решающим документом в споре.

## NB

В процессе переговоров оформляют также соглашение о порядке ведения переговоров, где согласовывают их сроки, место проведения, компенсацию расходов и ответственность за срыв. В отличие от протокола соглашение закрепляет процедуру, но не дает понимания о воли сторон относительно договора и спорных вопросов

## Стороны спорят, заключен ли договор

Протокол переговоров — ключевое доказательство в спорах о заключенности договора или согласовании его отдельных условий. Пример: стороны обсуждали будущий договор поставки продукции, подписали протокол проведения переговоров. В документе отразили, что есть разногласия по цене поставки и договоренность ее снизить.

Поставщик не дождался окончания переговоров, поставил товар покупателю и потребовал оплаты. Покупатель принял товар, но сразу же уведомил поставщика о приемке товара на ответственное хранение и необходимости завершить переговоры. Поставщик обратился в суд с иском о взыскании стоимости товара.

Суды отказали поставщику. Они сослались на протокол переговоров. Согласно документу, переговоры не завершены, у сторон были разногласия относительно стоимости товара. Договор поставки не заключен, значит, у покупателя не возникло обязательств перед поставщиком по оплате переданного товара.<sup>A67</sup>

**A67** Постановление АС Западно-Сибирского округа от 24.06.2016 по делу № А67-7236/2015

## Возник вопрос о пропуске исковой давности

Протокол переговоров может доказывать, что компания подала исковое заявление в пределах срока исковой давности. Пример: истец обратился в суд с требованием к ответчику возместить затраты на разработку и согласование технических условий на присоединение к электросетям истца.

Ответчик считал, что истец пропустил срок исковой давности: его нужно рассчитывать с даты, когда получены технические условия, а не с момента прекращения переговоров. Первая инстанция и апелляция согласились с ответчиком.

Кассация сделала противоположный вывод. Из протокола совещания сторон следует, что ответчик участвовал в дальнейших переговорах с истцом и считал, что может договориться о технологическом присоединении на других условиях.

Суд решил: до окончательного отказа ответчика от технологического присоединения к сетям истец не мог предполагать, что стороны не заключат договор. Срок исковой давности не мог начать течь ранее, чем стороны прекратили переговоры.<sup>A66</sup>

**A66** Постановление АС Северо-Западного округа от 17.12.2018 по делу № А66-8193/2017

Протокол переговоров также может быть доказательством пропуска шестимесячного срока в преддоговорных спорах.<sup>446 ГК</sup> Если при заключении договора возникли разногласия, их можно передать на рассмотрение суда по соответствующему соглашению сторон. При этом момент возникновения разногласия будет зафиксирован в протоколе переговоров.

**446 ГК** П. 2 ст. 446 ГК

## Требуют возместить убытки из-за невозможности исполнить договор с третьим лицом

Верховный суд разъяснял, что к отношениям, которые связаны с причинением вреда недобросовестным поведением при проведении переговоров, применяются нормы главы 59 ГК. Исключения устанавливает статья 434.1 ГК.<sup>BC7</sup>

**BC7** П. 19–21 постановления Пленума ВС от 24.03.2016 № 7

Истец, который хочет взыскать убытки с недобросовестной стороны, должен доказать, что та вступила в переговоры, чтобы причинить ему вред. Например, пыталась получить коммерческую

**A40** Постановление АС Московского округа от 14.08.2018 по делу № А40-38373/18

информацию либо воспрепятствовать заключению договора компании с третьим лицом.

Недобросовестное поведение может выражаться в том, что контрагент не приходил на встречи, переносил или затягивал их, направлял своих представителей без соответствующих полномочий. Например, без полномочий на ведение переговоров с третьим лицом по продаже имущества.<sup>A40</sup>

При этом протоколы о проведении переговоров могут помочь компании отбиться от требований контрагента возместить убытки. Пример: стороны в 1997 году заключили договор аренды. По истечении срока действия договора арендатор без возражений арендодателя продолжал использовать арендованное имущество. Соответственно, действие договора возобновили на тех же условиях на неопределенный срок.

В 2015 году арендодатель направил арендатору уведомление о расторжении договора и подписанный со своей стороны акт приема-передачи о возврате имущества. Арендатор отказался возвращать имущество арендодателю.

Стороны вступили в переговоры о заключении договора аренды на новых условиях и на новый срок. Параллельно с ведением переговоров арендодатель требовал вернуть ему имущество, так как уже нашел нового арендатора на эти объекты. Арендатор продолжал удерживать имущество.

Арендодатель не дождался завершения переговоров и заключил договор с новым арендатором в отношении имущества, которое удерживал прежний арендатор. Поскольку исполнить обязательства арендодатель не смог, новый арендатор расторг соглашение и взыскал с арендодателя убытки, которые тот причинил неисполнением договора.

Арендодатель обратился с требованием к прежнему арендатору о возмещении убытков.<sup>15 ГК</sup> Суды отказали в иске. Они сослались на статью 434.1 ГК и обвинили истца в недобросовестном проведении переговоров со старым арендатором. В обоснование суды указали на протоколы проведения переговоров, из которых следовало, что стороны находятся в процессе согласования отдельных условий нового договора.<sup>A56</sup>

**15 ГК** Ст. 15 ГК

**A56** Постановление АС Северо-Западного округа от 30.11.2017 по делу № А56-87521/2016

## NB

У протокола нет строго установленной формы, но лучше подробно описать в нем ход переговоров, вопросы, которые вынесли на обсуждение, и мнения сторон. Изготовьте документ в двух экземплярах и подпишите сразу после завершения встречи

## Налоговая инспекция сомневается в реальности сделки

Протокол переговоров может помочь компаниям и в случае спора с налоговым органом. Например, протоколы совместных совещаний, встречи директоров и протокол о заключении договора

помогли налогоплательщику доказать реальность оказанных контрагентом услуг, несмотря на его аффилированность. Суд признал вынесенное решение налогового органа о доначислении компании налога незаконным.<sup>A53</sup>

В другом деле протокол результатов переговоров о взаимовыгодном сотрудничестве, который представил налогоплательщик в суд, подтвердил должную осмотрительность компании при выборе своего контрагента.<sup>A50</sup>

В ходе налоговой проверки директор контрагента может заявить, что не знает вашу компанию и никогда не имел намерений с ней работать. В таком случае протокол переговоров поможет привлечь его к ответственности за ложные показания. Такую возможность предоставляет статья 128 НК, которая предусматривает штраф в размере 3 тыс. руб. за дачу заведомо ложных показаний ◆

**A53** Постановление АС Северо-Кавказского округа от 09.02.2017 по делу № А53-20624/2015

**A50** Постановление АС Уральского округа от 22.05.2018 по делу № А50-22080/2017

## ЧЕК-ЛИСТ. ПРОВЕРЬТЕ, ВСЕ ЛИ УКАЗАЛИ В ПРОТОКОЛЕ О ПЕРЕГОВОРАХ

Что указать	Отметка
1. Место проведения переговоров, вплоть до указания конкретного помещения	•
2. Дата и время проведения переговоров	•
3. Стороны ведения переговоров	•
4. Присутствующие при проведении переговоров лица и информация, кого они представляют	•
5. Полномочия представителей. Есть ли копии доверенностей, ордеров, договоров и других документов, на основании которых действуют представители	•
6. Предмет договора или соглашения, который стороны предполагают заключить по итогам проведения переговоров	•
7. Реквизиты соглашения о ведении переговоров, если его заключали ранее	•
8. Перечень вопросов, которые необходимо обсудить и по которым нужно выработать решение	•
9. Комментарии представителей сторон в отношении каждого вопроса, который вынесли на обсуждение	•
10. Решения по вопросам, указанным в пункте 8, если такие решения приняли	•
11. Договоренность сторон о проведении следующих переговоров, их дате и времени, если такой договоренности достигли	•
12. Подписи лиц, которые участвовали при проведении переговоров. При необходимости протокол переговоров может подписать и секретарь — лицо, ответственное за составление протокола	•
13. Приложения к протоколу: буклеты о товаре, руководства по эксплуатации товара и т. д.	•

**ПРОТОКОЛ**  
**переговоров представителей ООО «IT товары»**  
**и ООО «Инвестор» относительно условий**  
**договора, планируемого к заключению между**  
**сторонами**

г. Кривой Рог

1 января 2019 г.

Место проведения переговоров:

г. Кривой Рог, ул. Нового мира, д. 31, офис ООО «IT товары».

Время проведения переговоров:

начало — 1 января 2019 года в 10.00;

окончание — 1 января 2019 года в 13.55.

Количество участников встречи: 2.

При проведении переговоров присутствовали:

— генеральный директор ООО «IT товары» — Нестор Иванович Лунев, действующий на основании Устава и протокола от 01.01.2011;

— представитель ООО «Инвестор» — Богдан Семенович Сидоров, действующий на основании доверенности №18/22 от 12.12.2018.

Предмет переговоров: согласование условий договора поставки компьютерных комплектующих в соответствии со статьей 434.1 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Вопросы, поставленные сторонами для обсуждения:

1. Ассортимент товаров, планируемый к поставке в соответствии с договором поставки компьютерных комплектующих.
2. Срок поставки товаров и их стоимость.
3. Согласование условий по техническому обслуживанию поставленных товаров.

Обсуждение указанных в предыдущем пункте вопросов:

1. По первому вопросу Б.С. Сидоров сказал, что ООО «Инвестор» планирует открыть детский компьютерный клуб, в котором дети смогут играть на персональных компьютерах в компьютерные игры. Для открытия такого клуба требуются компьютеры, сконфигурованные с использованием видеокарт моделей NVIDIA GeForce RTX 2070 и выше.

Н.И. Лунев ответил, что ООО «IT товары» может предложить компьютеры модели 801, сконфигурованные с использованием видеокарт моделей NVIDIA GeForce RTX

2070, NVIDIA GeForce RTX 2080, а также AMD (ATI) Radeon VII. Подробные характеристики указанных видеокарт приведены в буклетах, прилагающихся к настоящему протоколу.

Стороны пришли к соглашению продолжить обсуждение ассортимента видеокарт, которые будут установлены в поставляемых компьютерах, на следующей встрече после изучения ООО «Инвестор» буклетов, прилагаемых к настоящему протоколу. Стороны пришли к соглашению провести следующую встречу по данному вопросу 10 января 2019 года в 10.00.

2. По второму вопросу Н.И. Лунев сообщил, что компьютеры и комплектующие к ним могут быть поставлены в количестве 20 единиц в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты подписания сторонами договора поставки компьютерных комплектующих. Стоимость компьютеров зависит от используемых в них видеокарт (при неизменности других комплектующих) и может составлять:

- 80 тыс. руб. (за 1 компьютер) при использовании видеокарт NVIDIA GeForce RTX 2070;
- 90 тыс. руб. (за 1 компьютер) при использовании видеокарт AMD (ATI) Radeon VII;
- 95 тыс. руб. (за 1 компьютер) при использовании видеокарт NVIDIA GeForce RTX 2080.

Б.С. Сидоров согласился со стоимостью компьютеров, указанной Н.И. Луневым.

3. По третьему вопросу Н.И. Лунев сообщил, что ООО «IT товары» готово один раз в год проводить техническое обслуживание компьютеров, поставленных ООО «Инвестор». Стоимость данной услуги будет составлять 5 тыс. руб. за один компьютер. Б.С. Сидоров выразил несогласие с позицией Н.И. Лунева и указал, что такое обслуживание должно производиться бесплатно в рамках гарантийных обязательств ООО «IT товары» перед ООО «Инвестор».

Стороны пришли к соглашению о том, что ООО «IT товары» бесплатно осуществляет ежегодное обслуживание компьютеров, поставленных ООО «Инвестор», но не более 10 единиц. В отношении остальных компьютеров стоимость обслуживания будет установлена в договоре в размере 10 тыс. руб. за 1 компьютер.

Приложение: буклеты с информацией о технических характеристиках видеокарт моделей NVIDIA GeForce RTX 2070, NVIDIA GeForce RTX 2080 и AMD (ATI) Radeon VII.

Генеральный директор ООО «IT товары» \_\_\_\_\_ /Н.И. Лунев/

Представитель ООО «Инвестор» \_\_\_\_\_ /Б.С. Сидоров/  
по доверенности