

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Бублик Владимир Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 16.08.2023 15:33:54
Уникальный программный ключ:
c51e862f35fca08ce36bdc9169348d2ba451f033

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ В. Ф. ЯКОВЛЕВА»

«Утверждено»
Решением Ученого Совета УрГЮУ
имени В. Ф. Яковлева
от 26.06.2023 года

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Переговоры: техники организации и ведения

Основная профессиональная образовательная программа высшего образования – программа магистратуры по направлению подготовки

40.04.01 Юриспруденция

(профиль (магистерская программа): **Современное гражданское, арбитражное и административное судопроизводство**)

ЧАСТЬ 1. (не публикуется)

ЧАСТЬ 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАБОТЕ С ОЦЕНОЧНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ РАЗРАБОТЧИКИ

КАФЕДРА:	Гражданского процесса
АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ:	Шереметова Галина Сергеевна, доцент, к.ю.н., доцент

I. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ

1. Выступление с докладом

Организация и стадии переговорного процесса.

Рекомендации по выполнению задания:

При подготовке доклада необходимо, во-первых, определиться с темой выступления. Для этого можно ориентироваться на примерный перечень тем для подготовки докладов, указанный в Рабочей программе дисциплины, или согласовать с преподавателем, ведущим занятия, свою тему выступления, избранную на основе анализа научных источников.

Во-вторых, после определения тематики доклада осуществляется подбор и анализ нормативного правового регулирования, литературы и материалов правоприменительной практики. В первую очередь стоит использовать рекомендованную основную и дополнительную литературу, указанную в РПД, однако рамки исследования могут быть расширены за счет включения иных источников.

При чтении литературы следует обращать внимание на актуальность нормативного правового регулирования, указанного автором, выделять основные мысли и проблемы, отмечать разницу подходов к решению отдельных проблем, отмечаемых разными авторами.

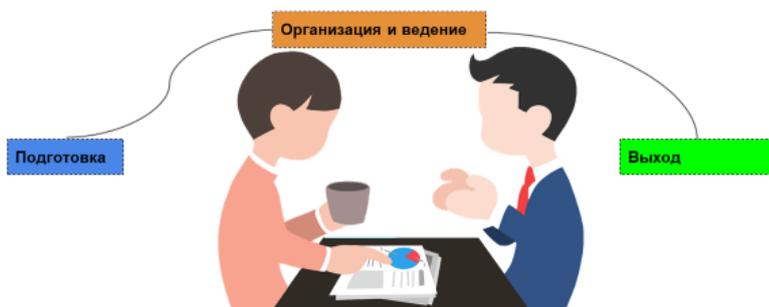
В-третьих, на основе исследования нормативных и научных источников следует подготовить текст доклада. При этом необходимо учитывать время, которое выделяется для выступления с докладом в рамках практического занятия. В содержании доклада студент демонстрирует владение знаниями по исследованной проблеме, способность критически мыслить, выражать свою точку зрения на поднимаемую тему и приводить в ее пользу аргументы.

Рекомендуется сопровождать выступление презентацией или иным наглядным материалом (схемами, таблицами и проч.).

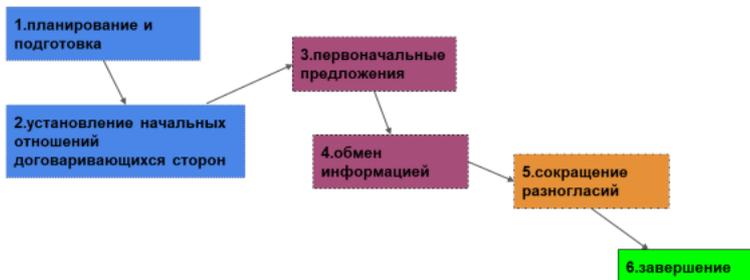
Ключ ответа/решение:

Организация и стадии переговорного процесса

Переговоры - специально организуемое и управляемое взаимодействие сторон, участники которого являются друг для друга “ресурсом” в достижении их целей (интересов).



Стадии переговоров по Гиффорду



Стадии переговоров по Гернси



Стадии телефонных переговоров

1. вхождение в контакт
2. борьба с возражениями
3. переговоры
4. выход из контакта



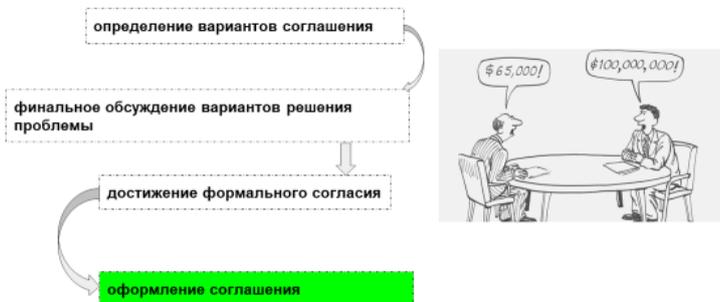
Подготовка к переговорам

- Определяем средства ведения переговоров
- Налаживаем контакт между участниками
- Собираем и анализируем требуемые для переговоров данные
- Создаем атмосферу взаимного доверия
- Составляем план переговоров
- Начинаем переговоры по сути проблемы

Ведение переговоров

- Начало процесса переговоров
- ↓
- Определения спорных вопросов и формулирование повестки дня
- ↓
- Определения основополагающих интересов участников
- ↓
- Разработки вариантов предложений, на которых может быть основана договорённость

Достижение согласий



2. Ситуационные задачи.

Петров обратился в суд с требованием об определении порядка общения со своим несовершеннолетним ребенком, проживающим отдельно от Петрова вместе со своей матерью. В ходе судебного заседания стороны согласились провести переговоры.

По результатам переговоров стороны договорились о том, что Петров будет встречаться с ребенком дважды в месяц по выходным (забирая ребенка с пятницы и возвращая вечером в воскресенье) и в будние дни каждую неделю по средам в вечернее время. Помимо этого, стороны определили, что каждые зимние каникулы ребенок будет проводить с отцом.

Определите нормы материального и процессуального права, подлежащие применению. Определите правомерность действий сторон переговоров в данной ситуации. На основе их применения и толкования решите вопрос об окончании судебного процесса. Разъясните правовые последствия избранной формы окончания судебного процесса.

Ключ ответа/решение:

Поскольку на рассмотрении суда находится спор об определении порядка общения с ребенком, данный вопрос подведомственен судам общей юрисдикции. Дело будет рассматриваться по правилам Гражданского процессуального кодекса РФ (далее – ГПК РФ). Относительно применяемых норм материального права: спорные отношения относятся к семейным правоотношениям, регулируются нормами Семейного кодекса РФ (далее – СК РФ) (гл. 12), отдельные разъяснения данных норм содержатся в разъяснениях высших судебных инстанций (в частности, Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 27.05.1998 № 10 «О применении судами законодательства при разрешении споров, связанных с воспитанием детей» (далее – ППВС РФ № 10)).

Согласно ст. 153.3 ГПК РФ переговоры являются одной из примирительных процедур, предусмотренных законодательством. Согласно ст. 153.4 ГПК РФ стороны вправе урегулировать спор путем проведения переговоров в целях примирения. Переговоры осуществляются на условиях, определяемых сторонами.

Согласно ст. 153.2 ГПК РФ в ходе использования примирительной процедуры стороны могут достичь результатов примирения, установленных ГПК РФ.

Статья 153.7 ГПК РФ предусматривает следующие результаты примирительных процедур:

- 1) мировое соглашение в отношении всех или части заявленных требований;
- 2) частичный или полный отказ от иска;
- 3) частичное или полное признание иска;
- 4) полный или частичный отказ от апелляционной, кассационной жалобы, надзорной жалобы (представления);
- 5) признание обстоятельств, на которых другая сторона основывает свои требования или возражения.

Согласно ст. 66 СК РФ родитель, проживающий отдельно от ребенка, имеет права на общение с ребенком, участие в его воспитании и решении вопросов получения ребенком образования. Родитель, с которым проживает ребенок, не должен препятствовать общению ребенка с другим родителем, если такое общение не причиняет вред физическому и психическому здоровью ребенка, его нравственному развитию. При этом, если имеет место спор между родителями относительно порядка участия в воспитании ребенка родителя, отдельно от него проживающего, то этот спор может быть рассмотрен в судебном порядке.

По условиям задачи стороны после передачи дела на рассмотрение суда договорились об определенном графике общения истца с ребенком. Тем самым они, по сути, урегулировали те требования, которые были заявлены истцом. Данная договоренность подпадает под конструкцию мирового соглашения. При этом мировое соглашение в соответствии со ст. 153.8 ГПК РФ находится под контролем суда и не должно нарушать закон или права других лиц.

В соответствии с п. 8 ППВС РФ № 10 при определении порядка общения родителя с ребенком принимаются во внимание возраст ребенка, состояние его здоровья, привязанность к

каждому из родителей и другие обстоятельства, способные оказать воздействие на физическое и психическое здоровье ребенка, на его нравственное развитие. Суд, решая вопрос об утверждении мирового соглашения по данной категории дел, также должен исходить из перечисленных факторов и проверить мировое соглашение сторон на соответствие интересам ребенка. При этом Верховный Суд РФ обращает внимание нижестоящих судов на то, что «суд вряд ли может однозначно и всесторонне решить вопрос о том, не нарушают ли права и законные интересы ребенка условия мирового соглашения, в отсутствие акта обследования органа опеки и попечительства условий жизни ребенка и лица (лиц), претендующего на его воспитание, а также без выяснения мнения самого ребенка, достигшего возраста десяти лет, право на выражение которого закреплено в ст. 12 Конвенции о правах ребенка и в ст. 57 СК РФ» (Обзор практики разрешения судами споров, связанных с воспитанием детей, утв. Президиумом Верховного Суда РФ 20.07.2011).

Таким образом, действия сторон будут правомерными в случае, если их договоренность не нарушает интересы ребенка (однозначный вывод об этом, основываясь только на представленных в задаче условиях, нельзя). Суд, установив соответствие соглашения интересам ребенка и ненарушение закона, утверждает мировое соглашение. Согласно упомянутому выше Обзору судебной практики ВС РФ при этом суд разъясняет сторонам, что утвержденное судом мировое соглашение не является неизменным и при изменении жизненной ситуации, возраста ребенка, его мнения условия такого соглашения могут быть пересмотрены.

Согласно ст. 220 ГПК РФ утверждение мирового соглашения влечет прекращение производства по делу. Мировое соглашение, не исполняемое добровольно, может быть подвергнуто принудительному исполнению (ст. 153.11 ГПК РФ).

3. Тест

Рекомендации по выполнению задания:

Обращайте внимание на время, отведенное для выполнения теста, распределяйте время с учетом соотношения общего количества тестовых заданий и ограничения времени.

Внимательно прочитайте вопрос, определите, к какому типу тестового задания он относится: закрытый (с одним правильным ответом или несколькими) или открытый (предполагает отсутствие вариантов ответа). Если вопрос закрытый (с одним или несколькими вариантами ответов), внимательно прочитайте варианты ответов. При схожих, на первый взгляд, вариантах ответа обратите внимание на различие в формулировках.

Ключ ответа/решение комплекта заданий для одного студента (правильные ответы выделены)

Укажите, в чем состоит отличие переговоров от медиации:

а) урегулирование спора возможно только в рамках исковых требований, тогда как переговоры возможны по любому вопросу

б) медиатор организует процесс ведения коммуникации, а в переговорах функция организации коммуникации лежит на сторонах

в) в отличие от медиации переговоры не предполагают материальных затрат

г) после возбуждения дела в суде переговоры становятся невозможны, а медиация становится возможной

Возможность прекратить проведение переговоров является проявлением принципа:

а) гласности

б) равноправия

- в) добровольности**
- г) конфиденциальности
- д) сотрудничества

Укажите, в чем состоит отличие переговоров от суда:

- а) стороны сами принимают решение**
- б) действует принцип конфиденциальности**
- в) может быть достигнуто примирение
- г) не допускается присутствие представителей сторон
- д) спор может быть урегулирован за рамками исковых требований**
- е) не могут быть использованы письменные документы и материалы

Укажите, в чем состоит отличие переговоров от третейского суда:

- а) стороны сами принимают решение**
- б) действует принцип конфиденциальности
- в) может быть достигнуто примирение
- г) не допускается присутствие представителей сторон
- д) спор может быть урегулирован за рамками исковых требований**
- е) не могут быть использованы письменные документы и материалы

Согласно принципу добровольности в переговорах:

- а) стороны вправе отказаться от проведения переговоров в любой момент**
- б) судья вправе решить разъяснить или не разъяснить право на примирение (в т.ч. в переговорах) сторонам в судебном заседании
- г) судья вправе отложить судебное разбирательство, если истец согласен на проведение переговоров
- д) стороны могут не исполнять соглашение, достигнутое в переговорах и утвержденное как мировое

Данный принцип отсутствует при проведении переговоров:

- а) добровольность
- б) равноправие
- в) состязательность**
- г) конфиденциальность

При рассмотрении гражданского дела в суде переговоры рассматриваются как:

- а) примирительная процедура**
- б) факультативный этап судебного разбирательства
- в) обязательный этап судебного разбирательства
- г) форма временной остановки процесса

Недобросовестное ведение переговоров о заключении договора влечет:

- а) только репутационные риски для сторон
- б) гражданско-правовую ответственность в виде взыскания убытков**
- в) уголовную ответственность
- г) административную ответственность в виде наложения штрафа

4. Реферат

Организация и стадии переговорного процесса

Ключ ответа/решение/план работы:

Введение – содержит характеристику актуальности исследуемой проблематики, цели и методы исследования

Основная часть – содержит такие структурные элементы как:

1. Структура переговорного процесса: основные подходы
2. Подготовка к переговорам: цель данной стадии, выполняемые действия
3. Ведение переговоров: основные этапы, выполняемые действия
4. Завершение переговоров: цель данной стадии, выполняемые действия

Заключение - содержит выводы и предложения по проведенному исследованию

Библиографический список – содержит перечисление источников по разделам: нормативные правовые акты, материалы правоприменительной практики, научная и учебная литература.

Приложения: в качестве приложения может быть оформлена схема со стадиями и этапами переговорного процесса.

Рекомендации по выполнению задания:

При подготовке реферата необходимо, во-первых, определиться с его темой. Для этого можно ориентироваться на примерный перечень тем для подготовки рефератов, указанный в Рабочей программе дисциплины, или согласовать с преподавателем, ведущим занятия, свою тему, избранную на основе анализа научных источников. Рекомендуется также выбирать тематику, близкую к теме исследования, выполняемого в рамках подготовки выпускной квалификационной работы.

Во-вторых, после определения тематики реферата осуществляется подбор и анализ нормативного правового регулирования, литературы и материалов правоприменительной практики. В первую очередь стоит использовать рекомендованную основную и дополнительную литературу, указанную в РПД, однако рамки исследования могут быть расширены за счет включения иных источников.

При чтении литературы следует обращать внимание на актуальность нормативного правового регулирования, указанного автором, выделять основные мысли и проблемы, отмечать разницу подходов к решению отдельных проблем, отмечаемых разными авторами.

В-третьих, на основе исследования нормативных и научных источников следует подготовить текст реферата. При этом необходимо учитывать требования к объему и оформлению реферата. В содержании реферата студент демонстрирует владение знаниями по исследованной проблеме, способность критически мыслить, выражать свою точку зрения на поднимаемую тему и приводить в ее пользу аргументы.

Структура реферата и требования к его составным частям:

Студент подготавливает в машинописном виде реферат объемом от 7 до 15 страниц (шрифт Times New Roman, кегль 14, межстрочный интервал 1,5). Структура реферата:

Титульный лист: оформляется в соответствии с общими требованиями к написанию и оформлению письменных работ в Университете. В любом случае, титульный лист реферата должен иметь указание на профиль подготовки студента и номер группы, его ФИО, название дисциплины, название темы реферата.

Введение: обязательными составными частями введения являются:

- обоснование актуальности темы реферата,
- цель реферата,
- описание методов исследовательской работы.

Рекомендуемый объем этой части работы – 1-2 листа.

Основная часть реферата:

В основной части работы студент всесторонне анализирует подлежащие изучению проблемы, последовательно раскрывает заявленную тему.

Содержательная часть реферата должна быть основана на анализе действующих нормативных правовых актов, актов правоприменительного характера, теоретических источников. Реферат должен демонстрировать продуманную структуру и логическую последовательность излагаемого материала, краткость и четкость формулировок, а также способность студента к анализу, пониманию правовых норм, правильному (квалифицированному) их применению в рамках профессиональной деятельности.

Основная часть работы обязательно должна содержать надлежаще оформленные сноски на использованные автором источники.

Рекомендуемый объем этой части реферата – 5-10 листов.

Заключение: в заключении реферата должны быть выводы, сделанные автором на основе проведенного исследования. Выводы следует формулировать кратко, лаконично и аргументировано, избегая обилия общих слов и бездоказательных утверждений. На основе исследования в заключении также автор может предложить изменения в законодательство или иные механизмы решения проблем, которые были освещены в основной части работы.

Рекомендуемый объем этой части работы – 1-2 листа.

Библиографический список: включает в себя перечень использованных при подготовке реферата теоретических, нормативных и эмпирических источников, описание которых дается в соответствии с общими правилами библиографического описания.

Приложения: наличие приложений к реферату по данной дисциплине не является обязательным. В качестве приложения студент может оформить текст нормы права, которую он предлагает в качестве варианта решения определенной проблемы; таблицы или схемы, которые связаны с текстом работы; и др.

5. Деловая игра.

Фабула для деловой игры:

10 лет назад Шурыпа Петр Яковлевич и его сын Шурыпа Яков Петрович совместно организовали бизнес по ремонту и обслуживанию отечественных автомобилей, оформив его в качестве акционерного общества «ВОВ-І.К.». При создании акции распределили поровну между двумя акционерами. Бизнес успешно развивался совместными усилиями отца и сына, каждый вносил свою «лепту»: отец подбирал персонал, контролировал выполнение работ и решал текущие проблемы, сын же хорошо привлекал клиентов и мыслил стратегически, определяя направление развития компании. Оба изначально договорились, что Яков Петрович будет директором акционерного общества, однако все будет решать, посоветовавшись с отцом.

Месяц назад было директором был заключен договор купли-продажи, по которому часть оборудования акционерного общества переходила в собственность другой компании. Данный договор Яков Петрович заключил, не учитывая мнение Петра Яковлевича, который был против заключения сделки.

Петр Яковлевич как акционер обратился в суд с требованием о признании сделки недействительной.

Информация для Шурыпа Я.П.:

Вы не понимаете поведение отца, считаете данную сделку выгодной для компании, поскольку в дальнейшем деньги, полученные от сделки, планируете использовать для

модернизации оборудования. То оборудование, которое вы продали, уже «морально» устарело. На рынке много более совершенных аналогов.

Кроме того, в последнее время вам все труднее находить «общий язык» с отцом, его методы управления бизнесом весьма консервативны, вы же считаете, что в связи с текущей экономической ситуацией сейчас наступило время принимать нестандартные решения. Именно такой подход позволит не просто сохранить бизнес, но и значительно расширить его возможности и вес на рынке. Также вы полагаете, что на бизнес-отношения с отцом накладывают отпечаток и ваши личные отношения, которые не назвать очень хорошими. У отца постоянно множество претензий, связанных с тем, что вы якобы «оказываете ему мало внимания» (хотя желания общаться вне работы и вправду не очень много, потому что вы и так слишком много времени проводите вместе на работе).

Наилучшим выходом из сложившейся ситуации для вас был бы единоличный контроль над акционерным обществом, который позволил бы минимизировать риски оспаривания со стороны вашего отца как этой, так и последующих сделок.

Информация для Шурыпа П.Я.:

Вы неоднократно говорили своему сыну о том, что выступаете против сделки по продаже оборудования. Такой подход к управлению бизнесом в условиях текущей экономической ситуации нельзя признать разумным: есть большие риски не найти замены оборудования, а если оно и будет найдено, то нужно будет обучать персонал работать с новым оборудованием, а также искать компании, которые занимаются сервисом и ремонтом этого оборудования. Это может существенно осложнить ведение бизнеса.

В то же время вы понимаете, что данная ситуация лишь вершина айсберга. У вас с сыном давно уже существуют разногласия относительно управления юридическим лицом. Сын слишком либерален в своих подходах, его бизнес-решения очень рискованны. Он не всегда советуется с вами относительно предпринимаемых шагов, хотя изначально вы договаривались все делать только по взаимному согласию. Изначально вы думали, что бизнес-партнерство с сыном укрепит ваши личные с ним отношения. Сейчас же все общение с сыном ведется только на работе и только по поводу работы. Практически все попытки пообщаться вне работы сын отклоняет, ссылаясь на сильную занятость. Как таковой заинтересованности в данном бизнесе у вас нет, у вас есть и другие проекты, которые приносят стабильный доход, но он важен для вас как возможность общаться с сыном (хотя гораздо больше хотелось бы общения вне работы).

Рекомендации по подготовке и проведению деловой игры:

Для подготовки и проведения деловой игры группа делится преподавателем на малые группы с определением ролей и выполняемых действий каждым участником. Для осуществления подготовки переговоров каждая малая группа должна подготовить и согласовать внутри малой группы стратегию ведения переговоров, оформить таблицу подготовки к переговорам. После проведения переговоров осуществляется подготовка итогового документа, фиксирующего результат переговоров. Подготовка итогового документа осуществляется одним или несколькими студентами и представляется на проверку преподавателю, ведущему занятия в группе, не позднее, чем через неделю после проведения деловой игры.

Ключ ответа/решение:

В рамках деловой игры каждая мини-группа организует и проводит переговоры по урегулированию разногласий по следующему плану:

1. Организация переговоров (процедурные соглашения в ходе переговоров):
 - согласование темы переговоров (вопросов для обсуждения);
 - определение цели переговоров (какой должен быть результат);
 - согласование регламента работы;
 - предварительное определение формы принятия решения.
2. Ведение переговоров (обсуждение):
 - предъявление позиций (прояснение ситуаций);
 - уточнение позиций и выявление интересов;
 - обсуждение предложений и выработка решения;
 - фиксация результатов и согласование юридической формы соглашения (развилка: перенос переговоров, прекращение).
3. Выход из переговоров (подготовка проекта соглашения, подписание соглашения).

Соглашение, составленное по итогам деловой игры:

Соглашение

об урегулировании спора по результатам примирительной процедуры (переговоров).

г. Екатеринбург

5 августа 2021 года

Мы, Акционер АО «ВОВ-І.К.» Шурыпа Яков Петрович (Сторона 1), с одной стороны, и Акционер АО «ВОВ-І.К.» Шурыпа Петр Яковлевич (Сторона 2), с другой стороны, далее совместно именуемые «Стороны»,

по результатам примирительной процедуры (переговоров), проведенной в рамках судебного разбирательства по делу № А-00-1111/2012-С4, рассматриваемому в Арбитражном суде Н-ской области, договорились прекратить судебное разбирательство и урегулировать спор об участии в управлении АО «ВОВ-І.К.» на следующих условиях:

1. Шурыпа Петр Яковлевич обязуется передать обыкновенные именные бездокументарные акции «ВОВ-І.К.» (Н-ская область, г.Преддел мечтаний, ул.Ленина, 1), регистрационный номер выпуска 1-11-12345-D, номинальной стоимостью 52 (пятьдесят два) рубля в количестве 872 (восемьсот семьдесят две) штуки в собственность Шурыпы Якова Петровича, а Шурыпа Яков Петрович обязуется принять и оплатить акции.

2. Стороны договорились, что цена передаваемого пакета акций (872 штуки) составляет 2 630 000 (два миллиона шестьсот тридцать тысяч) рублей 00 копеек по 3 016 (три тысячи шестнадцать) руб. 05 коп. за 1 (одну) акцию.

3. Данная сумма выплачивается Шурыпой Яковым Петровичем с рассрочкой платежа на 18 (восемнадцать) месяцев ежемесячно долями согласно прилагаемому графику платежей (приложение 1).

Первый платеж производится в течение месяца с момента подписания настоящего соглашения. Последующие платежи производятся с 5 (пятого) по 15 (пятнадцатое) число каждого последующего месяца.

По взаимному согласию сторон денежные средства могут быть перечислены Шурыпой Яковым Петровичем на банковский счет Шурыпы Петра Яковлевича по реквизитам, предоставляемым Шурыпой Петром Яковлевичем в письменной форме.

4. Стороны определили следующий порядок передачи акций: сделки по передаче акций совершаются в нотариальной форме.

Выбор нотариуса остается за Шурыпой Яковым Петровичем. Нотариальное оформление совершается нотариусом на территории МО «Предел мечтаний», в случае отсутствия нотариуса на территории МО «Предел мечтаний», нотариальное оформление совершается у нотариуса, находящегося на территории N-ской области. Расходы по совершению нотариальных действий по оформлению передачи акций возлагаются на Шурыпу Якова Петровича.

5. Шурыпа Яков Петрович оставляет за собой право увеличить размер ежемесячных платежей и досрочно погасить общую сумму задолженности.

6. Стороны обязуются добровольно и добросовестно исполнить принятые на себя обязательства. При невозможности исполнения обязательств в установленные сроки, Сторона, которая допустила либо может допустить просрочку, обязана уведомить другую сторону в течение 3 (трех) рабочих дней с момента, когда узнала или должна была узнать о нарушении обязательства.

7. В случае просрочки оплаты денежных средств, указанных в пункте 2 (два) настоящего соглашения, Шурыпа Яков Петрович обязуется уплатить неустойку из расчета 30 (тридцать) % годовых на сумму просроченного платежа за каждый день.

8. Учитывая рост инфляции, Стороны договорились, что после ежемесячного платежа на сумму остающейся задолженности начисляются проценты в размере 10 (десять) % годовых, которые выплачиваются ежемесячно вместе с основным платежом.

9. Сторона, допустившая нарушение обязательств, предусмотренных настоящим соглашением, в том числе, которые привели к утрате силы настоящего соглашения, выплачивает другой стороне штраф в размере 100 000 (сто тысяч) рублей.

10. Подписывая настоящее соглашение, стороны констатируют, что не имеют дополнительных требований и (или) претензий друг к другу, связанных с работой ОАО «ВОВ-І.К.», а также обязуются лично либо через своих представителей не вмешиваться как в личную, так и в финансово-хозяйственную деятельность друг друга.

11. Все споры, возникающие в связи с исполнением настоящего соглашения, регулируются сторонами путем обращения в Центр медиации «Modus Vivendi».

12. Настоящее соглашение вступает в силу с момента подписания сторонами. Составлено в трех подлинных экземплярах по одному для каждой из сторон, один экземпляр приобщается к материалам судебного разбирательства по делу № А-00-1111/2012-С4, рассматриваемому в Арбитражном суде N-ской области.

Шурыпа Яков Петрович

Паспорт 88 08 545454, выдан ОВД г. Предел мечтаний N-ской области 12.05.2003

Адрес места жительства:

N-ская область, г. Предел мечтаний, ул. Суляжников, д.1, кв. 32

_____ / Шурыпа Я.П.

Шурыпа Петр Яковлевич

Паспорт 88 08 121211, выдан УВД Карамбольского района г. Выдропужска 16.12.1999г.

Адрес места жительства:

N-ская область, г. Предел мечтаний, ул. Обиженных и оскорбленных, д.15, кв. 7

II. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Рекомендации по подготовке к промежуточной аттестации:

Подготовка к промежуточной аттестации способствует закреплению, углублению и обобщению знаний, получаемых, в процессе обучения, а также применению их к решению практических задач. Основная задача подготовки к промежуточной аттестации по итогам курса – устранить пробелы теоретических знаний, систематизировать знания, полученные в ходе освоения курса.

При подготовке к промежуточной аттестации необходимо повторить весь теоретический материал по курсу в соответствии с Рабочей программой дисциплины. В ходе повторения целесообразно особое внимание уделить тем темам и вопросам, по которым имеются пробелы в знаниях, или возникают трудности с усвоением учебного материала. При подготовке к промежуточной аттестации студентом выполняется самостоятельная работа с обширной базой источников. Целесообразнее начать работу с изучения указанных в Рабочей программе дисциплины нормативных правовых актов и основной литературы, а в последующем перейти к дополнительной литературе и материалам судебной практики.

При работе с литературой необходимо отмечать структуру текста, выделяя его составные части и основные мысли в каждой из них. При работе с нормативными актами необходимо учитывать систему законодательства, действие нормативного акта по времени, в пространстве и по кругу лиц. Также рекомендуется провести поиск информации относительно имевших место за время освоения дисциплины изменений в законодательстве и учесть это при подготовке к промежуточной аттестации.

1. Теоретический вопрос.

Особенности оформления подготовки к переговорам

Ключ ответа/решение:

Подготовка к переговорам является первой стадией переговорного процесса, в рамках которой лицо, желающее вступить в переговоры, определяется с основной проблематикой, которая требует решения в переговорах, интересами, для удовлетворения которых переговоры будут проводиться, выбирает стратегию и тактику ведения переговоров, продумывает варианты предложений и аргументы, которые побудят контрагента принять то или иное предложение.

В случае, если контрагент в переговорах не предопределен самой ситуацией, то в рамках подготовки к переговорам также осуществляется поиск лица, который обладает требуемым ресурсом.

Российский правопорядок исходит из правила о добросовестном ведении переговоров. Согласно данному правилу лица (юридические и физические) свободны в ведении переговоров. При этом стороны переговоров самостоятельно несут расходы, связанные с их проведением. Стороны не несут ответственности за недостижение результата переговоров при условии добросовестного поведения. Информация, сообщенная в ходе переговоров с условием о конфиденциальности, не может распространяться и использоваться ненадлежащим образом вне зависимости от результатов переговоров.

Кроме того, гражданское законодательство устанавливает ответственность за недобросовестное ведение переговоров, перечисляя при этом что считается заведомо недобросовестным при ведении переговоров:

- лицо вступило в переговоры о заключении договора или продолжало их при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной;

- лицо предоставило неполную или недостоверную информацию, в том числе умолчало об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны переговоров;
- лицо внезапно и неоправданно прекратило переговоры о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать.

Для конкретизации условий проведения переговоров на стадии подготовки к переговорам может быть заключено соглашение о порядке ведения переговоров. В текст такого соглашения целесообразно включать следующее:

- 1) данные, позволяющие идентифицировать сторон и вопрос, по поводу которого стороны вступают в переговоры;
- 2) время, место проведения переговоров, их продолжительность либо способ согласования этих условий;
- 3) состав участников, уполномоченных от имени сторон на ведение переговоров;
- 4) порядок фиксации хода и результатов переговоров;
- 5) сроки согласования предложений сторон в переговорах;
- 6) порядок участия сторон в расходах на организацию и ведение переговоров;
- 7) условия о конфиденциальности информации (всей или какой-либо части);
- 8) способы взаимодействия сторон по согласованию каких-либо организационных вопросов, обмену документацией и пр.;
- 9) порядок подписания документов;
- 10) порядок прекращения переговоров;
- 11) санкции за нарушение условий соглашения.

2. Практическое задание

Все нижеприведенные практические задания будут по следующей фабуле:

Общая информация

АО «Альянс» требуется приобрести в городе Н-ский земельный участок площадью от 30 до 50 соток для реализации инвестиционного проекта. По результатам мониторинга рынка недвижимости города Н-ский найден земельный участок, принадлежащий ООО «Стройка» на праве собственности.

Характеристики участка:

- площадь - 45 соток;
- на участке расположен объект незавершенный строительством общей площадью 1000 кв.м. степенью готовности 5% (далее – объект недвижимости);
- объект недвижимости находится в состоянии консервации;
- строительство объекта осуществлялось в соответствии с разработанной и утвержденной в установленном законом порядке проектно-сметной документацией. Документация принадлежит ООО «Стройка»;
- объект недвижимости принадлежит ООО «Стройка»;
- рыночная цена земельного участка – 22 млн. руб., объекта недвижимости 2 млн. руб.

Информация для представителя АО «Альянс» (сторона 1).

АО «Альянс» необходимо приобрести земельный участок свободный от объектов недвижимости по цене в диапазоне от 18 – 30 млн. руб. при условии, что цена будет соответствовать среднерыночным показателям.

Стороной сделки должно выступать юридическое лицо.

Приобретение участка необходимо в кратчайшие сроки, иначе возникает риск затягивания реализации перспективного инвестиционного проекта.

Допустимо:

- приобретение только части земельного участка, свободной от объекта недвижимости, путем разделения участка;
 - приобретение земельного участка с расположенным на нем объектом недвижимости.
- В качестве альтернативы АО «Альянс» готово совершить сделку с физическим лицом.

Информация для представителя ООО «Стройка» (сторона 2).

Учредителям ООО «Стройка» необходимо продать Общество вместе с земельным участком и объектом недвижимости по цене 30-35 млн. руб., включающей стоимость земельного участка, объекта недвижимости и возмещение затрат на разработку и утверждение проектно-сметной документации в размере 5 млн. руб.

Продать указанные объекты крайне важно, поскольку срочно требуются финансовые ресурсы для реализации другого более важного и прибыльного проекта. Кроме того, содержание объектов несет убытки учредителям.

Допустимо:

- продажа земельного участка с объектом недвижимости, путем переоформления (через куплю-продажу) на одного из учредителей с последующей продажей покупателю;
- но нежелательно, продажа от юридического лица (ООО «Стройка»);
- продажа земельного участка с объектом недвижимости без учета в цене стоимости проектно-сметной документации, т.е. со снижением цены на 5 млн. руб.

Задание 1. По выбранной фабуле заполните таблицу подготовки к переговорам для стороны 1, выделив столбцы «Цель», «Интерес», «Вопросы для обсуждения», «Предложения: начальное, предложения 1,2,3..., сигнальное, финальное», «Последствия срыва переговоров». Сформулированные предложения должны быть направлены на защиту интереса стороны переговоров.

Ключ ответа/решение:

Цель	Интересы	Вопросы для обсуждения	Предложения				Следствия срыва переговоров и возможные альтернативы
			Начальное	Предложения 1, 2, 3...	Сигнальное	Финальное	
Покупка земельного участка площадью от 30 до 50 соток	Реализовать перспективный инвестиционный проект	Определить условия сделки: 1) Предмет договора. 2) Цена передаваемого имущества. 3) Сроки заключения сделки. 4) Порядок оформления сделки	Купить у юр. лица часть земельного участка, свободной от объекта недвижимости, путем	1) Купить у юр. лица земельный участок площадью 45 соток с расположенным на нем	Купить у физ. лица земельный участок площадью 45 соток и объект недвижимости площадью	Купить у физ. лица Общество вместе с земельным участком и объектом недвижимости по	АО будет вынуждено вновь заниматься поисками и продавцов. Это неизбежно

		и несения расходов по оформлению.	разделены участка, по цене, соответствующей среднерыночным показателям.	объектом недвижимости – объектом незавершенного строительства общей площадью 1000 кв. м. степенью готовности и 5%, с передачей проектно-сметной документации, по цене, соответствующей среднерыночным показателям – 24 млн. руб. 2) Заключить сделку купли-продажи земельного участка с объектом недвижимости или без. Разрешение вопроса о приобретении Общества оставить до момента реализации и инвестиц	ю 1000 кв. м. степенью готовности и 5%, с передачей проектно-сметной документации по цене не более 26 млн. руб.	цене 30 млн. руб., включая возмещение затрат на разработку и утверждение проектно-сметной документации в размере 5 млн. руб.	но привести к дальнейшему затягиванию реализации и перспективного инвестиционного проекта.
--	--	-----------------------------------	---	--	---	--	--

				ионного проекта, который в настоящий момент является приоритетным.			
--	--	--	--	--	--	--	--

Задание 2. По выбранной фабуле сформулируйте положения соглашения о проведении переговоров, фиксирующие правомерную модель поведения субъектов переговоров относительно правил несения расходов на ведение переговоров, выхода из переговоров по инициативе одной из сторон, гарантии исполнения соглашения.

СОГЛАШЕНИЕ о порядке ведения переговоров

г. Н-ский

«01» апреля 2023 г.

Акционерное общество «Альянс», именуемое в дальнейшем Сторона 1 в лице директора Иванова Ивана Ивановича, действующего на основании Устава, с одной стороны и Общество с ограниченной ответственностью «Стройка», именуемое в дальнейшем Сторона 2, в лице генерального директора Петрова Александра Александровича, действующего на основании Устава, с другой стороны, вместе именуемые «Стороны» заключили настоящее Соглашение о порядке ведения переговоров (далее – Соглашение) о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ

1.1. По настоящему Соглашению Стороны обязуются принять меры по организации процедуры переговоров для заключения договора купли-продажи недвижимого имущества и провести переговоры для заключения вышеназванного договора, результатом которых должно стать достижение соглашения по всем условиям договора купли-продажи недвижимого имущества, расположенного по адресу: г. Н-ский, ул. Строительная, д. 10 и его дальнейшее заключение.

1.2. Местом проведения переговоров является офисное помещение, специально предназначенное для проведения переговоров (переговорная комната), в котором отсутствуют какие-либо средства аудио- или видеозаписи, телефонные аппараты, иные электронные устройства, за исключением одного портативного компьютера и устройства печати (принтера), подсоединенного к компьютеру, для ведения стенограммы переговоров и составления итогового протокола, а также устройств вентиляции (кондиционирования). До входа в помещение для переговоров должно иметься специально отведенное для хранения ценных вещей место (ячейка, камера хранения), позволяющее оставить в нем мобильные телефоны, планшеты, иные электронные устройства участников переговоров, секретаря-стенографиста.

1.3. Переговоры должны быть проведены в период с 10 по 14 апреля 2023 г. включительно, продолжительность переговорного процесса – не более 8 часов в день.

2. УЧАСТНИКИ ПЕРЕГОВОРОВ И ИХ ПОЛНОМОЧИЯ

2.1. В переговорах от стороны 1 принимают участие: директор, главный бухгалтер, главный инженер, сметчик, консультант по правовым вопросам.

2.2. В переговорах от стороны 2 принимают участие: генеральный директор, начальник отдела по работе с проектно-сметной документацией, начальник отдела бухгалтерского учета, инженер, начальник отдела правового обеспечения.

2.3. Поименный список участников переговоров передается Сторонами друг другу не менее чем за 1 календарный день до начала переговоров любым способом, обеспечивающим получение другой Стороной такого списка.

2.4. Полномочия директора стороны 1, генерального директора стороны 2 подтверждаются сведениями из Единого государственного реестра юридических лиц, полученные на дату проведения переговоров, которые Стороны обязаны предоставить друг другу непосредственно перед началом переговоров. Личность участников переговоров устанавливается на основании документа, удостоверяющего личность. Правомочность участия остальных лиц при подтверждении полномочий директора стороны 1, генерального директора стороны 2 презюмируется.

2.5. Право подписи любых документов, составляемых в ходе или в результате проведения переговоров, от стороны 1 принадлежит директору, от стороны 2 принадлежит генеральному директору.

2.6. Модераторами переговоров являются: от стороны 1 – консультант по правовым вопросам, от стороны 2 – начальник отдела правового обеспечения.

2.6.1. Модератор от каждой из Сторон действует в отношении участников противоположной Стороны.

2.6.2. Модераторы устанавливают личность явившихся участников переговоров, секретаря-стенографиста, проверяют полномочия лиц в соответствии с п. 3.4 настоящего Соглашения, обеспечивают соблюдение участниками переговоров установленного Регламента проведения переговоров, который утверждается Сторонами не позднее 3 дней со дня подписания настоящего Соглашения.

2.6.3. До начала переговоров Модератор от стороны 2 проверяет каждого участника переговоров, в т.ч. и себя, а также секретаря-стенографиста на наличие скрытых устройств аудио-или видеозаписи с использованием детектора скрытых камер и прослушивающих устройств типа СС-308+.

2.6.4. До начала переговоров Модераторы берут у каждого из участников, в т.ч. и друг у друга, а также секретаря-стенографиста расписку об ознакомлении участников с положениями настоящего Соглашения, в т.ч. с его разделом 4.

2.7. В случае неявки кого-либо из лиц, указанных в п.п. 3.1, 3.2 настоящего Соглашения, в установленные место и время проведения переговоров, а также в случае обнаружения Модератором, указанным в п. 2.6.3 настоящего Соглашения, скрытых устройств аудио-или видеозаписи переговоры признаются несостоявшимися, а результат переговоров – недостижимым.

2.8. До входа в помещение для переговоров участники переговоров оставляют все имеющиеся при себе электронные устройства, в т.ч. мобильные телефоны, планшеты, в специально отведенном для хранения ценных вещей месте.

2.9. Решения по процедурным вопросам проведения переговоров принимаются простым большинством голосов (3 из 5 участников), решения по результатам переговоров принимаются: от стороны 1 единолично директором, от стороны 2 – генеральным директором, в обоих случаях – с учетом мнения остальных участников процесса с обеих Сторон.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Стороны в лице участников переговоров вправе запрашивать друг у друга информацию и документы, необходимые для принятия решения о заключении договора купли-продажи, указанного в п. 1.1 настоящего Соглашения; высказывать свои предложения по всем вопросам повестки переговоров; ставить на обсуждение участников переговоров вопросы о внесении изменений в повестку переговоров; задавать вопросы другим участникам переговоров; высказывать свое мнение относительно возможности заключения договора, предусмотренного п.

1.1 настоящего Соглашения, а также имеют иные права в соответствии с обычной практикой проведения переговоров.

3.2. Стороны обязаны действовать добросовестно как в ходе проведения переговоров, так и по их завершении.

3.3. Стороны обязаны предоставлять друг другу полную и достоверную информацию, необходимую для принятия решения о заключении договора, указанного в п. 1.1 настоящего Соглашения.

3.4. Стороны обязаны сохранять режим конфиденциальности предоставленной информации на условиях, оговоренных в настоящем Соглашении.

3.5. Сторона 1 обязуется в срок не позднее 3 рабочих дней до предполагаемой даты проведения переговоров в пределах периода, установленного п. 1.2 настоящего Соглашения, известить Подрядчика о конкретном месте и времени проведения переговоров, соответствующим требованиям, указанным в п.п. 1.2, 1.3 настоящего Соглашения.

3.6. Сторона 1 обязуется организовать питание участников переговоров во время переговорного процесса.

3.7. Сторона 2 обязуется обеспечить участников переговорного процесса необходимыми расходными материалами.

3.8. Сторона 2 обязуется обеспечить техническую возможность применения детектора скрытых камер и прослушивающих устройств типа СС-308+.

3.9. Сторона 2 обязуется не позднее 1 дня со дня подписания настоящего Соглашения направить по электронной почте Заказчику проект Регламента переговоров.

3.10. Сторона 2 обязуется заключить договор об оказании услуг с лицом, которое будет выполнять функции секретаря-стенографиста в ходе переговоров, не менее чем за 3 календарных дня до начала переговоров. Такое лицо не должно состоять в штате Сторон или быть каким-либо иным образом связанным с кем-либо из участников переговоров. В таком договоре должен быть особенно оговорен режим конфиденциальности в соответствии с разделом 4 настоящего Соглашения.

3.11. В случае невозможности участия в переговорах кого-либо из заявленных в поименном списке участников переговоров в установленные дату и время проведения переговоров Сторона, участник которой не может явиться для проведения переговоров, обязана проинформировать другую Сторону об этом и в кратчайшие сроки заменить такого участника лицом, обладающим достаточной квалификацией для выполнения функций выбывшего участника переговоров.

3.12. Стороны совместно в равных долях несут расходы по организации и проведению переговоров. Все произведенные Сторонами расходы должны быть подтверждены соответствующими платежными документами. Расходы, не подтвержденные надлежащим образом, полностью возлагаются на Сторону, фактически их понесшую.

3.13. Итоговая сумма расходов, понесенных в связи с организацией и проведением переговоров, определяется Модераторами на основе представленных платежных документов не позднее 3 рабочих дней со дня завершения переговоров независимо от их результатов.

3.14. После определения итоговой суммы расходов, понесенных в связи с организацией и проведением переговоров, Стороны определяют сумму задолженности друг перед другом с учетом правил о зачете и в течение 1 банковского дня производят окончательные расчет друг с другом путем перечисления денежных средств на расчетный счет Стороны.

4. РЕЖИМ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

4.1. В отношении всех сведений, переданных и полученных Сторонами друг от друга, не являющихся общедоступными, устанавливается режим конфиденциальности, означающий что любые сведения, не являющиеся общедоступными, не могут разглашаться и (или) передаваться третьим лицам, не являющимся участниками переговоров, без письменного согласия соответствующей Стороны. Соответствующие сведения предоставляются по запросам

правоохранительных органов, суда и иных органов государственной власти, государственных органов, органов местного самоуправления и иных органов и организаций, наделенных публичными полномочиями, в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

4.1.1. Стороны обязуются соблюдать режим конфиденциальности и не использовать конфиденциальную информацию ненадлежащим образом для своих целей.

4.1.2. Стороны не вправе разглашать третьим лицам, не являющимся участниками переговоров, содержание переговорного процесса.

4.1.3. Режим конфиденциальности устанавливается на срок 5 (пять) лет со дня подписания настоящего Соглашения.

4.2. Персональные данные участников переговоров охраняются в соответствии с положениями Федерального закона «О персональных данных».

5. ОФОРМЛЕНИЕ ХОДА И РЕЗУЛЬТАТОВ ПЕРЕГОВОРОВ

5.1. В ходе проведения переговоров секретарем-стенографистом, указанным в п. 3.10 настоящего Соглашения, ведется стенограмма переговоров, подписываемая секретарем-стенографистом, а также Модераторами на каждой странице.

5.2. Стенограмма ведется секретарем-стенографистом с использованием имеющегося портативного компьютера в формате MS Word.

5.3. Результаты голосования по тем или иным вопросам заносятся в стенограмму переговоров.

5.4. Результат переговоров оформляется итоговым протоколом, в который заносятся вопросы, вошедшие в повестку переговоров, а также решения, принятые по ним. Протокол составляется в течение 30 минут после завершения переговорного процесса, прошивается и подписывается секретарем-стенографистом и модераторами переговоров от каждой из сторон.

5.5. В случае принятия решения о заключении договора, указанного в п. 1.1 настоящего Соглашения, Сторона 2 в течение 5 рабочих дней со дня подписания протокола переговоров направляет Стороне 1 подписанный экземпляр договора на условиях, согласованных Сторонами по результатам переговоров. Сторона 1 направляет Стороне 2 подписанный экземпляр договора в течение 3 рабочих дней со дня получения экземпляра договора от Стороны 2.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН И ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

6.1. В случае нарушения какой-либо из Сторон условий настоящего Соглашения, в т.ч. положений Регламента переговоров, являющегося неотъемлемой частью настоящего Соглашения, такое нарушение фиксируется Модератором с занесением в стенограмму переговоров и в итоговый протокол.

6.2. Сторона, совершившая нарушение, указанное в п. 6.1 настоящего Соглашения, уплачивает другой Стороне штраф в размере 50 000 руб. за каждое нарушение условий настоящего Соглашения, а также на эту Сторону относятся все расходы на организацию и проведение переговоров.

6.3. Сторона, нарушившая режим конфиденциальности в отношении каких-либо сведений, охраняемых данным режимом, уплачивает другой Стороне штраф в размере 100 000 руб.

6.4. Стороны несут ответственность за недобросовестное ведение переговоров в соответствии с законодательством Российской Федерации.

6.5. Все возникшие разногласия разрешаются сторонами с соблюдением обязательного претензионного порядка. Претензия направляется заказным письмом с уведомлением о вручении. Срок ответа на претензию – 10 календарных дней со дня получения претензии. Ответ на претензию направляется заказным письмом с уведомлением о вручении. Срок ответа на

претензию считается соблюденным, если отправление было сдано в организацию почтовой связи до 24 часов последнего дня срока.

6.6. В случае неурегулирования спора в досудебном порядке все споры по настоящему Соглашению передаются на рассмотрение Арбитражного суда Н-ской области.

7. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

АО «Альянс»

Место нахождения: Российская Федерация, Н-ская область, г. Н-ский, ул. Комсомольская, 1

ИНН: 0000024656

КПП: 546548972

Расчётный счёт: 456548798451241123

Банк: ПАО Сбербанк

Корсчёт: 787854200000000

ООО «Стройка»

Место нахождения: Российская Федерация, Н-ская область, г. Н-ский, ул. Ленина, 8

ИНН: 0000000002

КПП: 787564544

Расчётный счёт: 7889756456423123,

Банк: ПАО Сбербанк

Корсчёт: 78745641540000000

Подписи сторон:

Директор

АО «Альянс»

И.И. Иванов

Генеральный директор

ООО «Стройка»

А.А.Петров

Задание 3. По выбранной фабуле определите возможную договоренность сторон, определите нормы права, подлежащие применению к данной договоренности. На основе анализа и интерпретации данных норм составьте юридический документ, фиксирующий возможную договоренность сторон переговоров.

ДОГОВОР КУПЛИ - ПРОДАЖИ

земельного участка с расположенным на нем объектом недвижимости

г.Н-ский

«12» апреля 2023 г.

Общество с ограниченной ответственностью «Стройка» в лице директора Петрова Александра Александровича, действующего на основании Устава, именуемый в дальнейшем «Продавец», с одной стороны, и Акционерное общество «Альянс» в лице генерального директора Иванова Ивана Ивановича, действующего на основании Устава, именуемый в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, именуемые в дальнейшем «Стороны», заключили настоящий договор, в дальнейшем «Договор», о нижеследующем:

1. Определения

1.1. Объект - не завершенное строительством здание с кадастровым номером XXXXXX, расположенное по адресу: Н-ская область, г. Н-ский, со следующими характеристиками: 1000 кв.м2, степень готовности 5% (находящийся в состоянии консервации).

Объект принадлежит Продавцу на праве собственности на основании на основании Решения № 4 от 21 декабря 2020 г, что подтверждается записью в Едином государственном реестре недвижимости от 09 февраля 2021 г. № 66:25:0310001:431-66/200/2021-1.

Строительство Объекта производится на основании разрешения на строительство, выданного Администрацией Н-ского городского округа от "22" октября 2021 г. № 3.

Состав Объекта и его описание отражены в Выписке из Единого государственного реестра недвижимости, являющейся неотъемлемой частью настоящего Договора.

1.2. Земельный участок - участок земли, расположенный по адресу: Свердловская область, г. Н-ский., общей площадью 4500 кв. м, кадастровый номер 66:25:0310001:431, целевое назначение земли населенных пунктов, разрешенное использование для размещения объектов индивидуального жилищного строительства, принадлежащий Продавцу на праве собственности на основании Решения № 4 от 21 декабря 2020 г, что подтверждается записью в Едином государственном реестре недвижимости от 09 февраля 2021 г. № 66:25:0310001:431-66/200/2021-1.

Характеристики Земельного участка: земли населенных пунктов.

1.3. Разрешительная и проектная документация - документация, требуемая в соответствии с законодательством Российской Федерации для строительства Объекта и для его надлежащей сдачи в эксплуатацию, в соответствии с перечнем, прилагаемым к настоящему Договору.

2. Предмет Договора

2.1. Продавец обязуется передать в собственность Покупателя Земельный участок и Объект (вместе далее - Недвижимое имущество), а Покупатель обязуется принять Недвижимое имущество и уплатить за него цену в размере и порядке, которые предусмотрены настоящим Договором.

2.2. Фактическое состояние Объекта и объем выполненных работ определены Актом о текущем состоянии не завершенного строительством Объекта от "11" октября 2022 г., составленным Комиссией, назначенной ООО «Стройка» за № 2 от "10" октября 2022 г., и иной разрешительной и проектной документацией.

2.3. Продавец гарантирует, что Объект соответствует разрешительной и проектной документации, при его строительстве соблюдены нормы действующего законодательства Российской Федерации, иные обязательные к применению нормативы и регламенты, а также строительные нормы и правила.

2.4. Продавец гарантирует, что Недвижимое имущество не продано, не подарено, никому не обещано, не является предметом залога, не обременено иными правами третьих лиц, в споре и под арестом не состоит.

2.5. Продавец гарантирует, что выполнил все технические условия подключения Объекта к инженерным сетям.

3. Цена Договора и порядок расчетов

3.1. Цена Недвижимого имущества составляет 25 000 000 (двадцать пять миллионов) рублей.

При этом стоимость Объекта составляет 2 000 000 рублей, стоимость Земельного участка составляет 23 000 000 рублей.

3.2. Цена Договора уплачивается Покупателем в течении 5 дней с даты подписания настоящего Договора.

3.3. Покупатель производит оплату цены Договора по следующим реквизитам: ИНН 6679027099, р/счет 40802810816540025342 в Уральский банк ПАО Сбербанк, БИК 046577674, к/сч 30101810500000000674.

3.4. Покупатель считается выполнившим свои обязательства по оплате Недвижимого имущества с момента зачисления денежных средств.

3.5. Расходы на оформление перехода права собственности на Недвижимое имущество и иные, не указанные в настоящем Договоре возможные расходы, необходимые для исполнения договорных обязательств несет покупатель.

4. Передача Объекта и переход риска

4.1. Недвижимое имущество должно быть передано Продавцом Покупателю не позднее 5 рабочих дней с момента поступления денежных средств.

Передача Недвижимого имущества от Продавца Покупателю оформляется Актом приема-передачи.

4.2. Дата подписания Акта приема-передачи является датой передачи Недвижимого имущества Покупателю.

4.3. Одновременно с Недвижимым имуществом Продавец передает Покупателю разрешительную и проектную документацию, а также всю документацию, относящуюся к Недвижимому имуществу.

4.4. Риск случайной гибели или случайного повреждения Недвижимого имущества переходит к Покупателю с даты передачи Недвижимого имущества Покупателю по Акту приема-передачи.

5. Обязанности Сторон

5.1. Продавец обязан:

5.1.1. Предупредить Покупателя об известных ему как явных, так и скрытых недостатках Недвижимого имущества.

5.1.2. К моменту передачи Недвижимого имущества освободить его от имущества, не составляющего предмет Договора.

5.1.3. К моменту передачи Недвижимого имущества погасить задолженность, связанную с Недвижимым имуществом перед иными организациями, уплатить установленные налоги и сборы.

5.1.4. В течение 10 рабочих дней со дня подписания настоящего Договора представить совместно с Покупателем в государственный регистрирующий орган комплект документов, необходимых для государственной регистрации перехода права собственности на Недвижимое имущество.

5.2. Покупатель обязан:

5.2.1. Уплатить цену Недвижимого имущества на условиях, предусмотренных настоящим Договором.

5.2.2. Принять от Продавца Недвижимое имущество по Акту приема-передачи в установленный настоящим Договором срок.

5.2.3. В течение 10 рабочих дней со дня подписания настоящего Договора представить совместно с Продавцом в государственный регистрирующий орган комплект документов, необходимых для государственной регистрации перехода права собственности на Недвижимое имущество.

5.3. Если третье лицо по основанию, возникшему до исполнения настоящего Договора, предъявит к Покупателю иск об изъятии Недвижимого имущества, Покупатель обязан привлечь Продавца к участию в деле, а Продавец обязан вступить в это дело на стороне Покупателя.

6. Ответственность Сторон

6.1. Продавец отвечает за несоответствие Объекта разрешительной и проектной документации в рамках, ограниченных объемом выполненных работ, зафиксированным в Акте о текущем состоянии не завершеного строительством Объекта от 22 августа 2022 г., если Покупатель докажет, что несоответствие возникло до передачи Объекта Покупателю или по причинам, возникшим до этого момента.

6.2. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Продавцом своих обязательств, предусмотренных п. п. 5.1.2, 5.1.3, 5.1.4 настоящего Договора, Покупатель вправе потребовать от Продавца уплаты пени в размере 1 % от цены Недвижимого имущества за каждый день просрочки.

6.3. В случае нарушения Продавцом обязанности, установленной п. 5.1.1 настоящего Договора, Покупатель вправе предъявить Продавцу требование об уплате штрафа в размере 15 % от цены Недвижимого имущества.

6.4. За нарушение Покупателем срока уплаты цены Договора, предусмотренного п. 3.2 настоящего Договора, Продавец вправе потребовать от Покупателя уплаты пени в размере 1 % от не уплаченной в срок суммы за каждый день просрочки.

6.5. За неисполнение или ненадлежащее исполнение иных обязанностей по настоящему Договору Стороны несут ответственность, установленную действующим законодательством Российской Федерации.

6.6. В случае предъявления третьими лицами требований, связанных с ненадлежащим качеством работ, выполненных Продавцом на Объекте до передачи его Покупателю, в том числе в связи с нарушением обязательных нормативов и регламентов, строительных норм и правил, а также в случае причинения вреда третьим лицам в связи с несоответствием Объекта разрешительной и (или) проектной документации, а также указанным нормам, если такое несоответствие возникло в результате выполнения работ Продавцом до передачи Объекта Покупателю, Продавец несет ответственность перед третьими лицами и возмещает Покупателю причиненные убытки.

7. Форс-мажор

7.1. В случае возникновения обстоятельств непреодолимой силы, которые не могли быть известны заранее и которые нельзя было предвидеть или предупредить их последствия (стихийные бедствия, военные действия, изменения законодательства и т.п.), Стороны освобождаются от ответственности за неисполнение взятых на себя по Договору обязательств в части конкретных нарушений обязательств, вызванных наступлением обстоятельств непреодолимой силы.

7.2. При наступлении обстоятельств, указанных в п. 7.1 настоящего Договора, каждая Сторона должна без промедления известить о них в письменном виде другую Сторону. Извещение должно содержать данные о характере обстоятельств, а также официальные документы, удостоверяющие наличие этих обстоятельств и, по возможности, дающие оценку их влияния на исполнение Стороной своих обязательств по настоящему Договору.

7.3. В случае наступления обстоятельств, указанных в п. 7.1 настоящего Договора, срок выполнения Стороной обязательств по настоящему Договору отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют эти обстоятельства и их последствия.

7.4. Если наступившие обстоятельства, перечисленные в п. 7.1 настоящего Договора, и их последствия продолжают действовать более 2 месяцев, Стороны проводят дополнительные переговоры для выявления приемлемых альтернативных способов исполнения настоящего Договора.

8. Разрешение споров

8.1. Все споры и разногласия, связанные с настоящим Договором, разрешаются Сторонами путем переговоров.

8.2. Если Стороны не пришли к согласию в результате переговоров, споры подлежат рассмотрению в суде в порядке, установленном нормами действующего законодательства Российской Федерации.

9. Прочие условия

9.1. Договор вступает в силу с момента его подписания уполномоченными представителями Сторон и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств по нему.

9.2. Все приложения, изменения и дополнения к настоящему Договору являются его неотъемлемыми частями и должны быть составлены в той же форме, что и Договор.

9.3. Настоящий Договор может быть расторгнут по соглашению Сторон либо по иным основаниям, предусмотренным действующим законодательством Российской Федерации.

9.4. Во всем, что не предусмотрено настоящим Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

9.5. Настоящий Договор составлен в 2 экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по 1 экземпляру для каждой из Сторон.

10 . Юридические адреса и подписи сторон

Продавец	Покупатель
ООО «Стройка» Место нахождения: Российская Федерация, Н-ская область, г. Н-ский, ул. Ленина, 8	АО «Альянс» Место нахождения: Российская Федерация, Н-ская область, г. Н-ский, ул. Комсомольская, 1

Директор
АО «Альянс»

(подпись)

И.И. Иванов

Генеральный директор
ООО «Стройка»

(подпись)

А.А.Петров

ЧАСТЬ 3. (не публикуется)