

**Сергей Будылин**

## **Преддоговорная ответственность в юрисдикциях общего права<sup>1</sup>**

Если совсем коротко, то «преддоговорной ответственности» в странах общего права нет. Во всяком случае, в том смысле, как это выражение понимается в основных странах европейского континента. Иначе говоря, сторонам переговоров о заключении договора *не вменяется* обязанности вести эти переговоры «добросовестно».

Это, однако, не значит, что переговорщики могут безнаказанно жульничать: у англосаксов есть свои методы для борьбы с такими вещами. Многие виды преддоговорного поведения, которые на континенте признаются «недобросовестными», в рассматриваемых нами юрисдикциях блокируются теми или иными специальными правовыми нормами. На самом деле, как мы увидим далее, значительная часть того поля, которое на континенте осеняется единой концепцией добросовестности, в странах общего права точно покрыта упомянутыми специальными нормами.

И тем не менее в юрисдикциях общего права свободы у стороны переговоров существенно больше, чем на европейском континенте. Так, сторона имеет полное право в любой момент выйти из переговоров, не интересуясь тем, что об этом думает другая сторона. Сторона также, вообще говоря, не обязана по собственной инициативе снабжать партнера по переговорам какой-либо информацией.

\*\*\*

Начнем все же с континента. В гражданском праве Германии концепция добросовестности играет важнейшую роль в договорном праве. Суть концепции в общих чертах состоит в том, что за судом признаются дискреционные правомочия на вменение сторонам договора обязанностей по отношению друг к другу, которые в самом договоре не зафиксированы. Судья выводит эти обязанности из обычаев оборота, судебной практики и своего морального чутья.

Проявлением этой концепции можно считать и доктрину преддоговорной ответственности (*culpa in contrahendo*),<sup>2</sup> которая была сформулирована еще Рудольфом Иерингом в 1861 году, затем была воспринята судами, и лишь много лет спустя, в 2002 году, была кодифицирована при реформе Германского гражданского уложения.<sup>3</sup>

Согласно этой доктрине, уже с началом ведения переговоров о заключении договора стороны приобретают определенные обязанности по отношению друг к другу. А именно (согласно формулировке ГГУ), обязанность «учитывать права, правовые интересы и другие интересы друг друга».

В настоящее время подобные правила действуют во многих континентально-европейских юрисдикциях. Так, во Франции доктрина преддоговорной ответственности (с явной ссылкой на концепцию добросовестности) была кодифицирована в ходе реформы Гражданского кодекса в 2016 году.<sup>4</sup> В России доктрина преддоговорной ответственности,

---

<sup>1</sup> В этих тезисах используются фрагменты статей: Будылин С.Л. Существует ли обязанность вести переговоры добросовестно, или Дело о незапертой двери // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2018. № \_\_\_\_ . С. \_\_\_\_; Будылин С.Л. Убытки из нарушения конфиденциальности, или Крах операции «Песец» // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2018. № \_\_\_\_ . С. \_\_\_\_.

<sup>2</sup> См.: Будылин С.Л. Заверения и гарантии. Компаративное исследование. М.: 2017. 160 с. С. 96-100. BGB § 311 Abs. 2; § 241 Abs. 2.

<sup>3</sup> Code civil, Art. 1112 (2016). См.: Будылин С. Реформа французского ГК: Сводка ключевых новелл // Zakon.ru. 17.03.2016. <[https://zakon.ru/blog/2016/3/17/reforma\\_francuzskogo\\_gk\\_svodka\\_klyuchevyh\\_novell](https://zakon.ru/blog/2016/3/17/reforma_francuzskogo_gk_svodka_klyuchevyh_novell)>.

также со ссылкой на понятие добросовестности, была введена в гражданское право в 2015 году в ходе реформы ГК.<sup>5</sup>

На практике требование вести переговоры «добросовестно» означает, что стороны должны придерживаться ряда более конкретных правил. Обычно к их числу относят (будь то на уровне писаного закона или судебной практики) следующие.

- (1) Сторона не должна вступать в переговоры, заранее понимая, что не собирается заключать договор.
- (2) Сторона не должна произвольно и беспричинно выходить из переговоров.
- (3) Сторона не должна сообщать контрагенту недостоверную информацию.
- (4) Сторона должна делиться с контрагентом важной для заключения договора информацией (иначе говоря, не должна вводить контрагента в заблуждение путем умолчания).
- (5) Сторона не должна разглашать полученные от контрагента конфиденциальные сведения, даже если на этот счет не заключалось специального соглашения.

Если сторона переговоров нарушает эти обязанности, другая сторона может взыскать с нее убытки (как правило, это расходы, понесенные в связи с переговорами).

\*\*\*

Лишь англичане упрямо отказываются признавать всеобъемлющую доктрину преддоговорной ответственности (так же, как и принцип добросовестности в договорном праве в целом). Вместе с тем как минимум три из пяти пунктов приведенного выше списка покрываются собственными английскими правилами.

Сообщение неполной или недостоверной информации (п. 3), полагаясь на которую, контрагент потерпел ущерб, квалифицируется как деликт «введение в заблуждение» (deceit). Подобным же образом может квалифицироваться (во всяком случае, во многих ситуациях) вступление в переговоры без намерения заключить договор (п. 1).

Разглашение или иное неавторизованное использование конфиденциальной информации (п. 5) покрывается доктриной права справедливости (equity) «нарушение доверия» (breach of confidence). (В США, в отличие от Англии, «нарушение доверия» относят к деликтам, но на практике разница не очень существенна.)

С другой стороны, умолчание, то есть *непредоставление* какой-либо информации (п. 4), по общему правилу не возбраняется. В Англии оно влечет ответственность лишь в некоторых особых случаях. Так, например, при заключении договора страхования страхователь не должен умалчивать о важной для договора информации об объекте страхования.

А вот право на выход из переговоров в любое время и по любой причине (ср. п. 2) англичане считают священным и неприкосновенным!

В Америке принцип добросовестности воспринимают более благосклонно. В США, в отличие от Англии, суды признают обязанность сторон любого договора *исполнять* его «добросовестно» (a duty of good faith and fair dealing).<sup>6</sup> Однако, как и в Англии, не признается существования общей обязанности *вести переговоры* добросовестно. Так что поведение сторон переговоров, как и в Англии, регулируется лишь россыпью специальных норм.

\*\*\*

---

<sup>5</sup> Ст. 434.1 ГК РФ.

<sup>6</sup> Restatement (Second) of Contracts § 205 (1979).

Итак, общее право не возлагает на стороны переговоров обязанности вести эти переговоры «добросовестно». А могут ли стороны принять на себя такую обязанность добровольно, заключив *соглашение* о добросовестном ведении переговоров?

Взгляды различных юрисдикций общего права на этот вопрос расходятся.

Английские суды отвечают на этот вопрос отрицательно. Даже если сами стороны добровольно согласились вести переговоры «добросовестно», это соглашение, скорее всего, будет признано не подлежащим судебной защите. Причина этого – неопределенность понятия «добросовестность».<sup>7</sup> Английский судья просто не понимает, что означает этот термин в данном контексте!

Впрочем, если обязанности сторон в подобном соглашении будут описаны несколько более конкретно, то оно может быть признано подлежащим судебной защите.<sup>8</sup>

Например, в одном из дел английский суд признал достаточно определенным соглашение «вести переговоры добросовестно, действуя разумно», чтобы согласовать порядок компенсации одной из сторон определенных расходов, понесенных другой стороной (the parties shall in good faith agree (acting reasonably) the financial arrangements to be put in place to compensate [a party for certain expenses]).<sup>9</sup>

Как уже упоминалось, по общему правилу сторона может выйти из переговоров в любой момент. Однако английский суд вполне может признать действующим соглашение об эксклюзивности переговоров, т.н. соглашение «о запертой двери» (lock-out agreement), согласно которому в течение определенного периода времени продавец актива обязуется не вести переговоры о продаже актива с кем-либо, кроме данного контрагента.

Суд может даже поддержать соглашение о том, что стороны обязуются добросовестно вести переговоры *в течение определенного периода времени* (сделав упор не на невнятную «добросовестность», а на конкретный временной интервал).<sup>10</sup>

Разумеется, стороны могут заключить юридически обязывающее соглашение об обмене той или иной важной для них информацией (включая запрет умолчания), а также соглашение о конфиденциальности такой информации.

Заслуживает упоминания вопрос о соотношении выражений «добросовестно вести переговоры о заключении договора» и «приложить максимальные усилия для заключения договора».

Как мы видели, первое из этих выражений (negotiate in good faith) кажется английским судьям слишком неопределенным, если оно не сопровождается какими-то конкретизирующими правилами о порядке ведения переговоров. С другой стороны, английские суды хорошо понимают выражение «обязуюсь приложить максимальные усилия» (best endeavours), широко используемое в английских договорах, например, по оказанию каких-либо услуг. Признает ли английский суд соглашение, в котором стороны обязуются «приложить максимальные усилия для заключения договора»?

В одном из дел Палаты Лордов (от 1992 года) лорд Акнер (Ackner) мимоходом высказывался в том смысле, что подобное соглашение («приложить максимальные усилия для заключения договора») может быть признано.<sup>11</sup> Однако несколько более поздних дел нижестоящих судов демонстрируют, что обычно суды все же считают такие соглашения

<sup>7</sup> См.: Walford v Miles [1992] 1 All ER 453; Wah (Aka Alan Tang) & Anor v Grant Thornton International Ltd & Ors [2012] EWHC 3198 (Ch) (14 November 2012).

<sup>8</sup> См., например: Petromec Inc v Petroleo Brasileiro SA Petrobras [2005] EWCA Civ 891.

<sup>9</sup> Tramtrack Croydon Ltd v London Bus Services Ltd [2007] EWHC 107 (Comm) (31 January 2007).

<sup>10</sup> Emirates Trading Agency Llc v Prime Mineral Exports Private Ltd [2014] EWHC 2104 (Comm) (01 July 2014).

<sup>11</sup> Walford v Miles [1992] 1 All ER 453.

слишком неопределенными, если только в них нет дополнительных разъяснений, какие конкретно усилия имеются в виду.<sup>12</sup> Похоже, несмотря на тезис лорда Акнера, в целом суды относятся к ссылкам в соглашениях о ведении переговоров на подобные неопределенные стандарты поведения примерно так же, как и к соглашениям «вести переговоры добросовестно».

Суды некоторых других юрисдикций общего права придерживаются более гибкой позиции, чем английские суды, без особых проблем признавая возможность заключения соглашения о добросовестном ведении переговоров.

Так, австралийский Апелляционный Суд Нового Южного Уэльса в деле *United Group Rail Services v Rail Corporation New South Wales*<sup>13</sup> от 2009 года счел, что обязательство «встретиться и вступить в подлинные и добросовестные переговоры с целью разрешения спора», прежде чем передать спор в арбитраж, подлежит судебной защите. Сходную позицию занимали суды Сингапура<sup>14</sup> и некоторые инвестиционные арбитражи.<sup>15</sup>

Суды США также охотно признают<sup>16</sup> подлежащим судебной защите соглашение о «добросовестном ведении переговоров».<sup>17</sup>

Отмечу, что последствием успешного иска из такого соглашения может быть взыскание не только «негативных», но и «позитивных» убытков по отношению к несостоявшемуся договору. Иначе говоря, если суд сочтет, что при добросовестном ведении переговоров договор был бы заключен на определенных условиях (например, там оставалось только поставить подписи), то суд может взыскать с проявившей недобросовестность стороны упущенную выгоду другой стороны из такого несостоявшегося договора, а не только расходы этой другой стороны.

Что касается «максимальных усилий» (best efforts), использование данного выражения и разнообразных вариаций на эту тему вполне традиционно и для американских договоров. Большинство штатов (кроме, почему-то, Иллинойса) признает такие положения подлежащими судебной защите. При этом многие американские суды отказываются видеть разницу между «максимальными», «разумными», «добросовестными» и т.п. усилиями, если только сами стороны в договоре не определили их более конкретно.<sup>18</sup>

Так или иначе, американским судам, в отличие от английских, понятие добросовестности применительно к исполнению договоров и переговорам о заключении договоров отнюдь не кажется бессодержательным!

\*\*\*

Почему же англичане проявляют столь странное упрямство? Не следует думать, что в Англии вообще не знают, что такое добросовестность.

---

<sup>12</sup> Little v Courage [1995] 70 P & CR 469; London & Regional Investments Ltd v TBI plc Belfast International Airport Ltd [2002] EWCA Civ 355 at [39]; Multiplex Constructions UK Ltd v Cleveland Bridge UK Ltd [2006] EWHC 1341 (TCC).

<sup>13</sup> United Group Rail Services v Rail Corporation New South Wales (2009) 127 Con LR 202.

<sup>14</sup> International Research Corp. PLC v Lufthansa Systems Asia Pacific Pte Ltd. [2012] SGHC 226; HSBC Institutional Trust Service v Toshin Development Singapore Pte Ltd. [2012] 4 SLR 378.

<sup>15</sup> Tulip Real Estate Investment and Development Netherlands BV v. Republic of Turkey, ICSID Case No. ARB/11/28 (2013).

<sup>16</sup> См., например: SIGA Technologies, Inc. v. PharmAthene, Inc., 2015 Del. LEXIS 678 (Dec. 23, 2015).

<sup>17</sup> См.: Будылин С. Дело о предварительном договоре и натуральной оспе, или Добросовестность по-американски // Zakon.ru. 18.01.2016.

<[https://zakon.ru/blog/2016/1/18/delo\\_o\\_predvaritelnom\\_dogovore\\_i\\_naturalnoj\\_ospe\\_ili\\_dobrosovestnost\\_poamerikanski](https://zakon.ru/blog/2016/1/18/delo_o_predvaritelnom_dogovore_i_naturalnoj_ospe_ili_dobrosovestnost_poamerikanski)>.

<sup>18</sup> Helms S., Harding D., Phillips J. Best Efforts and Endeavours—Case Analysis and Practical Guidance Under U.S. and U.K. Law // Jones Day. July 2007. <<http://www.jonesday.com/best-efforts-and-endeavourscase-analysis-and-practical-guidance-under-us-and-uk-law-07-30-2007/>>.

Напротив, понятие добросовестности играет огромную роль в английском праве – а именно, в праве справедливости (*equity*), регулирующем деятельность фидуциариев: доверительных собственников в трастах, директоров компаний и др.

Концепция добросовестности, как и на континенте, означает предоставление суду широких дискреционных правомочий для разрешения спора на основании всех обстоятельств дела в совокупности и имеющегося у судьи чувства справедливости, а не каких-либо строго формальных правил. Именно в упомянутой области широкая дискреция суда вполне оправдана и даже желательна, поскольку право не может заранее предугадать всех ситуаций, в которых фидуциарий надует своего бенефициара.

Однако в договорном праве, регулирующемся в основном общим правом (*common law*), англичане последовательно избегают применения концепции добросовестности. Причина состоит в том, что эта концепция противоречит принципам свободы договора и правовой определенности, фундаментальным для английского договорного права. По мнению англичан, стороны договора самостоятельно определяют, какие взаимные обязательства они на себя возлагают. Задача суда в случае спора – выявить выраженную в договоре волю сторон, а не возлагать на них по своему усмотрению дополнительные обязанности, о которых стороны не договаривались.

Возможно, столь высокая степень правовой определенности и является одной из основных причин, по которым английское право столь популярно среди участников международной коммерции (в качестве права, применимого к их договорам по соглашению сторон)!

Примерно те же соображения относятся и к преддоговорной стадии отношений контрагентов. Свобода договора, столь высоко чтимая англичанами, означает и свободу *отказа* от заключения договора. Именно поэтому английские суды принципиально не признают попыток ограничения права стороны на выход из переговоров.

Что касается умолчания, по мнению англичан, каждый участник оборота отвечает сам за себя. Так что если сторону переговоров интересует какая-то информация (допустим, какой пробег у машины), то пусть спросит! И если контрагент соврал, то он понесет ответственность за обман по правилам о деликте. А если сторона не поинтересовалась, то сама и виновата. Как говорится, «пусть покупатель остерегается» (*caveat emptor*)! (Замечу, впрочем, что этот традиционный подход в настоящее время во многом смягчен различными писаными законами.)

\*\*\*

В заключение стоит еще раз подчеркнуть, что английское право, несмотря на отсутствие требования о «добросовестном» ведении переговоров, вовсе не оставляет участников оборота беззащитными от нечистоплотных переговорщиков. Просто для защиты используются иные инструменты.

Так, если жуликоватый переговорщик тем или иным образом ввел контрагента в заблуждение, то с него могут быть взысканы убытки контрагента. Но не в иске о недобросовестном ведении переговоров, неизвестном английскому праву, а во вполне традиционном деликтном иске о введении в заблуждение (*deceit*) (в том числе если, например, продавец солгал несостоявшемуся покупателю, что прекратил переговоры с другими претендентами).

Если переговорщик сообщил неверные сведения ненамеренно, в определенных случаях он все равно может быть признан ответственным перед контрагентом за его убытки, включая чисто экономические. Это также деликт (относительно новый для английского права) – о «неосторожном сообщении недостоверных сведений» (*negligent misstatement*).<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> *Esso Petroleum Co Ltd v Mardon* [1976] EWCA Civ 4.

Если одна сторона в ходе переговоров что-то пообещала другой, но это обещание не приобрело силу договора (например, ввиду отсутствия встречного предоставления), то при определенных условиях может вступить в действие доктрина «эстопеля из обещания» (promissory estoppel).<sup>20</sup> А именно, если другая сторона, полагаясь на это обещание, изменила свою позицию к своей невыгоде, то суд может принять меры для устранения несправедливости. Обычно такой мерой является отказ в удовлетворении каких-либо требований первой стороны, если они противоречат ранее данным ею обещаниям. (В США, в отличие от Англии, эстопель из обещания может быть самостоятельным основанием иска пострадавшей стороны.)

Существуют и другие виды эстопеля, в частности, «вещный эстопель» (proprietary estoppel).<sup>21</sup> Согласно этой доктрине, если собственник имущества (обычно недвижимого) дал понять контрагенту, что тот приобретет вещное право на это имущество, и тот, полагаясь на это, изменил позицию к своей невыгоде, а собственник потом от своих слов отказался, то суд может принять меры для устранения несправедливости, включая даже передачу имущества потерпевшему.

В определенных ситуациях в качестве оружия против недобросовестной стороны переговоров может использоваться относительно новая для английского права доктрина «реституции несправедливого обогащения» (restitution of unjust enrichment). Так, например, если предполагаемый покупатель здания в надежде на заключение договора купли-продажи вложил в реконструкцию здания, после чего собственник продал здание другому лицу, несостоявшийся покупатель может истребовать с продавца справедливую стоимость проведенных работ.<sup>22</sup>

Если сторона переговоров разгласила или использовала в своих корыстных целях полученную от контрагента конфиденциальную информацию, она может понести за это ответственность. Обычно в серьезных переговорах состав конфиденциальной информации и ответственность за ее разглашение определяется специальным соглашением о конфиденциальности. Но даже в отсутствие такого соглашения суд может применить доктрину «нарушения доверия» (breach of confidence) для взыскания компенсации в пользу пострадавшей стороны или применения иных мер судебной защиты.<sup>23</sup> Поскольку эта доктрина относится к праву справедливости, то в данном контексте упоминание «доброй совести» (good faith) будет вполне уместно. То, что доктрина относится к праву справедливости, также означает, что в данном случае истец может требовать не только денежной компенсации, но и других мер судебной защиты, характерных для права справедливости, таких как запрет на использование его конфиденциальной информации.

Все сказанное выше относилось к ситуации, когда ведущиеся контрагентами переговоры завершились неудачей, то есть договор так и не был заключен. Добавлю к этому, что если в результате переговоров договор *был* заключен, но впоследствии обнаружилось, что одна из сторон в процессе переговоров сообщила контрагенту недостоверную информацию, то контрагент тем более не остается без защиты. Относящиеся к договору утверждения о фактах известны как заверения (representations) и гарантии (warranties). В случае их недостоверности у пострадавшей стороны есть целый букет потенциальных исков и мер судебной защиты, основанных на деликтном и договорном праве, соответственно. В зависимости от конкретной ситуации, эти меры могут включать аннулирование договора

---

<sup>20</sup> Central London Property Trust Ltd v High Trees House Ltd [1947] KB 130.

<sup>21</sup> Dillwyn v Llewelyn [1862] EWHC Ch J67 (12 July 1862).

<sup>22</sup> William Lacey (Hounslow) Ltd v Davis [1957] 1 WLR 932.

<sup>23</sup> См., например: CF Partners (UK) Llp v Barclays Bank Plc & Anor [2014] EWHC 3049 (Ch) (24 September 2014).

или прекращение его на будущее, а также взыскание убытков, исчисляемых по правилам, характерным либо для деликтного, либо для договорного права.<sup>24</sup>

Так что, вступая в переговоры с англичанами, не следует думать, что можно вести себя не по-джентельменски!

\*\*\*

### **Дело о незапертой двери**

**Англия (Палата Лордов)**

**Walford v Miles [1992] 1 All ER 453**

Владелец бизнеса (фотолаборатории) вел переговоры о его продаже с потенциальным покупателем. Стороны переговоров заключили «соглашение о запертой двери» (lock-out agreement), по которому продавец обязался не вести аналогичных переговоров с другими лицами до окончания переговоров с данным контрагентом. Когда все условия сделки уже были согласованы, и оставалось лишь поставить подписи на договоре, продавец отказался от сделки. Вскоре обнаружилось, что он продал бизнес другому покупателю.

Несостоявшийся покупатель предъявил продавцу деликтный иск о предоставлении недостоверных заверений (misrepresentation), а также договорный иск о нарушении «соглашения о запертой двери», которое, по его мнению, включало в себя «подразумеваемое условие» (implied term) о добросовестном (in good faith) ведении переговоров. По деликтному иску сумма убытков составила 700 фунтов (расходы на переговоры), а по договорному – 1 млн. (разница между рыночной стоимостью бизнеса и его продажной ценой по несостоявшемуся договору).

Суд в итоге удовлетворил деликтный иск, сочтя, что продавец солгал несостоявшемуся покупателю насчет того, что продавец ни с кем больше не вел переговоров. Однако суд отказал в договорном иске, сославшись на неопределенность понятия «добросовестность» в данном контексте, а также на то, что «соглашение вести переговоры» в Англии не подлежит судебной защите.

«Добросовестное» ведение переговоров, очевидно, означает, что продавец не выходит из переговоров без должной причины. Но что значит должная причина? По мнению лордов, внятного ответа на этот вопрос не существует. Соответственно, продавец не будет знать, когда именно ему можно выйти из переговоров. В свою очередь, рассматривающий спор суд не сможет решить, действительно ли, с точки зрения продавца, существовала надлежащая причина для прекращения переговоров.

В итоге с ответчика взыскали всего лишь 700 фунтов, а не миллион.

\*\*\*

### **Дело о нарушенном доверии**

**Англия (Высокий Суд Англии и Уэльса)**

**CF Partners (UK) Llp v Barclays Bank Plc & Anor [2014] EWHC 3049 (Ch) (24 September 2014)**

Банк получил от клиента конфиденциальную информацию в ходе переговоров о предоставлении кредита на приобретение некой, по мнению клиента, сильно недооцененной компании (ее рыночная капитализация была около 100 млн. долларов). Переговоры закончились неудачей, в том смысле, что кредит не был предоставлен, и сделка по приобретению компании не состоялась. Но вскоре после этого банк сам приобрел эту компанию!

<sup>24</sup> См.: Будылин С.Л. Заверения и гарантии. Компаративное исследование. М.: 2017. 160 с.

Несостоявшийся заемщик предъявил банку иск о нарушении доверия. По его мнению, банк решился на приобретение компании лишь потому, что получил от потенциального заемщика ценные сведения о ее финансовом состоянии. Однако у истца не было ни прямого соглашения о конфиденциальности с банком, ни доказательств причинения истцу каких-либо убытков в результате последующего приобретения компании банком.

Несмотря на это, суд в итоге счел, что использование банком для собственных нужд доверенной ему конфиденциальной информации было правонарушением по отношению к истцу. Примененная судом доктрина нарушения доверия (breach of confidence), относящаяся к английскому праву справедливости (equity), гласит, что сообщившее конфиденциальную информацию лицо, доверие которого было нарушено, может требовать судебной защиты (remedy).

Судья сформулировал ряд факторов, примененных им для определения того, является ли информация конфиденциальной. А именно, для этого информация

- должна быть ясной и поддающейся идентификации;
- не должна быть тривиальной или бесполезной;
- должна быть недоступной публично.

Сумму же убытков судья оценил, мысленно смоделировав гипотетические переговоры между истцом и ответчиком по поводу компенсации за снятие истцом требования о неиспользовании информации. По его оценке судьи, в результате таких переговоров стороны договорились бы о компенсации в 10 млн. евро.

Именно эта сумма и была в итоге взыскана с банка.

\*\*\*

## **Дело о натуральной оспе**

### **США (Верховный Суд Делавэра)**

#### **SIGA Technologies, Inc. v. PharmAthene, Inc., Del. Supr., No. 20, 2015 (Dec. 23, 2015)**

Две фармацевтические фирмы заключили соглашение о будущем слиянии. По условиям соглашения, одна из фирм предоставляла другой экстренный заем (3 млн. долларов) для завершения разработки лекарства от натуральной оспы, а после завершения подготовительных мероприятий фирмы должны были объединиться.

Вторая фирма имела право отказаться от объединения, но в этом случае предполагалось, что она предоставит первой лицензию на разработанный препарат. Был согласован перечень основных (но не всех) условий этой лицензии. В соглашении говорилось, что стороны в течение 90 дней «будут добросовестно вести переговоры с намерением заключить лицензионное соглашение в соответствии с условиями, содержащимися в [согласованном перечне]».

Препарат оказался очень успешным (был заключен контракт на масштабные госзакупки: власти опасались, что террористы применят оспу в качестве бактериологического оружия), и в результате вторая фирма передумала объединяться. Переговоры сторон о заключении лицензионного соглашения тоже ни к чему не привели: ранее обсуждавшиеся условия перестали казаться второй фирме привлекательными.

Первая фирма предъявила иск, ссылаясь на то, что вторая фирма нарушила их исходные договоренности.

Изучив представленные сторонами доказательства, суд определил, что вторая фирма действительно не вела переговоры о предоставлении лицензии «добросовестно». По мнению ВС Делавэра, термин «добросовестность» в данном контексте вполне ясен. И



если бы вторая фирма вела переговоры добросовестно, то лицензионное соглашение было бы заключено на условиях, содержащихся в согласованном сторонами перечне!

В итоге суд взыскал с фирмы-ответчика убытки фирмы-истца в размере упущенной выгоды от несостоявшегося лицензионного договора. По заключению суда, эта сумма составила 113 млн. долларов.