

**Сергей Будылин**

## **Как наказать интервента? Вмешательство в договорные отношения: правовые последствия в странах общего права**

Казалось бы, правоотношения из договора — это лишь отношения между сторонами этого договора. Стороны обязаны исполнять договор, а в случае нарушения стороной своих договорных обязательств она должна возместить другой стороне убытки. В некоторых случаях возможно судебное принуждение к исполнению договора в натуре. Вот, собственно, и все, чего может требовать пострадавшая от неисполнения договора сторона.

Однако в некоторых ситуациях этого может быть недостаточно. Так, может оказаться, что нарушившая договор сторона неплатежеспособна, то есть взыскать с нее убытки не представляется возможным. Нельзя ли получить возмещение с кого-нибудь еще?

Предположим, нарушению договора способствовала некая третья сторона, которая тем или иным способом побудила сторону договора к нарушению этого договора. Мотивы такой третьей стороны могут быть различными. Возможно, например, что она действовала просто из личной неприязни к другой (пострадавшей) стороне договора. Однако чаще всего речь идет о конкуренте, который решил переманить контрагента у пострадавшей стороны. Здесь возможны как минимум две различные ситуации. Может быть, конкурент побудил сторону договора отказаться от выполнения договора при помощи угроз или иных неправомерных действий. Но может быть, конкурент просто предложил лучшую цену, вот участник договора и решил договор разорвать, чтобы заключить аналогичный договор с этим конкурентом.

Возникает вопрос, может ли пострадавшая от разрыва договорных отношений сторона получить какое-либо удовлетворение от этой третьей стороны («интервента»)?

Англо-американская система права отвечает на этот вопрос положительно: вообще говоря, с такой третьей стороны можно получить возмещение (хотя и с оговорками). В некотором смысле можно сказать, что тем самым за стороной договора признается нечто вроде «права собственности на договор», которое защищается судами от притязаний любых лиц. Очевидный смысл такого правила — обеспечение стабильности гражданского оборота.

Но на каком правовом основании осуществляется защита? Ясно, что это основание не лежит в области договорного права, ведь третья сторона не связана со сторонами нарушенного договора какими-либо договорными отношениями.

### **Англия**

Английское общее право признает за любым лицом право вести коммерческую деятельность без неправомерного вмешательства других лиц. Нарушения этого права признается деликтом, с соответствующими правовыми последствиями.

Первое известное дело (*Garrett v Taylor*)<sup>1</sup> из этого ряда прецедентов относится к 1621 году. В этом деле ответчик отваживал клиентов каменоломни истца, угрожая им насилием и судебными исками. Суд решил дело в пользу истца.

В деле от 1793 года (*Tarleton v McGawley*)<sup>2</sup> ответчик отпугивал клиентов истца, стреляя по ним из корабельной пушки. Речь шла об африканских аборигенах, с которыми

---

1 *Garrett v. Taylor*, 79 Eng. Rep. 485 (K.B. 1621).

2 *Tarleton v. McGawley*, 170 Eng. Rep. 153 (K.B. 1793).

конкурирующий корабль пытался завязать торговлю. Ответчик в суде ссылаясь на то, что истец, в отличие от ответчика, не заплатил местному королю пошлину за право торговли. Однако суд решил дело в пользу истца, указав, что о выполнении местных законов должен был заботиться сам король, а не ответчик.

Отметим, что в обоих делах речь шла не о разрыве существующего договора, а о неправомерной попытке ответчика предотвратить заключение договоров между истцом и его потенциальными клиентами. Соответственно, речь шла не о вмешательстве в договорные отношения (*interference with contractual relations*), а о вмешательстве в коммерческие ожидания (*interference with business expectations*). При этом вмешательство осуществлялось путем действий, которые сами по себе являются неправомерными (угрозы, насилие). Позднее правило было расширено и на действия, которые сами по себе неправомерными не являются, например, предложение лучших условий договора.

Впоследствии сформировался блок прецедентов, запрещающих третьим лицам вмешиваться в отношения работодателя и работника (*master-servant*), побуждая работника уйти от работодателя («переманивание»)<sup>3</sup>. Однако лишь с середины девятнадцатого века суды начали применять подобные правила к вмешательству третьих лиц не в трудовые, а в другие договорные отношения.

Первый значительный прецедент такого рода - дело *Lumley v. Gye*<sup>4</sup> от 1853 года. В этом деле антрепренер переманил оперную певицу из одного театра в другой, пообещав заплатить ей больше. Хозяин первого театра предъявил иск к антрепренеру о возмещении убытков. Антрепренер подал ходатайство об отказе в рассмотрении иска ввиду отсутствия у данного иска правовых оснований (*demurrer*). Однако Суд Королевской скамьи отклонил ходатайство, признав, что такие основания есть, то есть вмешательство в договор действительно является деликтом. (Впоследствии, впрочем, дело в результате рассмотрения по существу было решено судом первой инстанции в пользу ответчика, поскольку присяжные признали, что ответчик искренне полагал, будто певица имеет полное право разорвать свой договор с театром.)<sup>5</sup>

Отметим, что, в отличие от ранних прецедентов, действия ответчика не были деликтом по отношению к певице. Отметим также, что, согласно иску, мотивом действий антрепренера была «злоба» (*malice*), то есть он специально пытался причинить вред театру. В настоящее время, как мы увидим, наличие «злобы» не считается обязательным для удовлетворения иска.

### **Дело о двух директорах и одном инвесторе**

Современный подход английских судов к рассматриваемому вопросу демонстрирует дело *OBG Ltd v Allan*,<sup>6</sup> разрешенное Палатой Лордов.

Согласно современным прецедентам, для удовлетворения иска истец должен доказать следующие элементы: (1) ответчик знал о договоре; (2) ответчик намеренно побуждал сторону договора нарушить договор; (3) сторона нарушила договор в результате этого побуждения, что привело к убыткам для истца. В данном деле обсуждались вопросы,

---

<sup>3</sup> См., например: Blackstone W. Commentaries on the Laws of England in Four Books, vol. 1 [1753]. Philadelphia: J.B. Lippincott Co., 1893. P. 429.

<sup>4</sup> *Lumley v. Gye*, 118 Eng. Rep. 749 (Q.B. 1853).

<sup>5</sup> Avery Katz, *Intentional Interference with Contractual Relations: A Transactional Approach* (2012), available at <<http://www.utexas.edu/law/wp/wp-content/uploads/centers/clbe/Intentional-Interference-with-Contractual-Relations-October-2012-draft1.pdf>>.

<sup>6</sup> *OBG Ltd v Allan* [2008] 1 A.C. 1.

связанные с понятием «намеренности» (умысла) (intent).

Хозяин девелоперской компании (Mainstream Properties Ltd) нанял двух директоров для ведения бизнеса. Через несколько месяцев директора создали две собственных компании, которые также занялись девелоперским бизнесом, участвуя в проектах, на которые могла бы претендовать первая компания. Узнав об этом, хозяин уволил директоров, предъявил им иск о нарушении ими своих обязанностей, и выиграл дело. Помимо этого, он предъявил иск третьему лицу, инвестору, который финансировал собственный бизнес директоров, обвиняя его во вмешательстве в договорные отношения.

Основной аргумент ответчика состоял в том, что он спрашивал у директоров, а нет ли здесь конфликта, и они ему ответили, что данные проекты были отвергнуты компанией Mainstream. Этим заверением ответчик и удовлетворился. Истец полагал, что тем самым ответчик проявил небрежность (recklessness), ввиду чего должен возместить убытки истца.

Суды первой и апелляционной инстанций разрешили дело в пользу ответчика, сославшись на то, что истец должен доказать субъективное намерение ответчика разрушить договор. По их мнению, ответчик мог полагаться на заверения директоров, и получение таких заверений говорит об отсутствии у него субъективного намерения вмешиваться в договорные отношения директоров с истцом.

Палата Лордов согласилась с нижестоящими судами. Лорды-судьи указали, что, как установил суд первой инстанции, ответчик честно полагал, что его участие в совместном предприятии с директорами не ведет к нарушению договора с их стороны. Ответчик не был безразличен к вопросу нарушения договора и не отказывался от исследования этого вопроса. Следовательно, он не имел намерения инициировать нарушение договора.

Помимо прочего, лорды отметили, что если лицо осознанно побуждает сторону нарушить договор в качестве средства для достижения своих целей, оно несет ответственность, даже если его действия вызваны не злобой, а всего лишь стремлением заработать. С другой стороны, если нарушение договора не было средством достижения целей, а просто предвидимым последствием действий лица, оно не несет за это ответственности.

## США

Перенесемся теперь в США. Деликт умышленного вмешательства в договорные отношения известен и американскому праву. Деликтное право в каждом штате свое, но данный деликт признается во всех штатах более или менее единообразно. Этот деликт зафиксирован и в Своде деликтного права, подготовленным Американским институтом права,<sup>7</sup> где соответствующее положение сформулировано следующим образом.

One who intentionally and improperly interferes with the performance of a contract (except a contract to marry) between another and a third person by inducing or otherwise causing the third person not to perform the contract, is subject to liability to the other for the pecuniary loss resulting to the other from the failure of the third person to perform the contract.

Элементами иска, таким образом, являются, следующие обстоятельства (в формулировке Верховного суда Массачусетса): (1) существовал действительный договор; (2) ответчик знал о договоре; (3) ответчик действовал умышленно и ненадлежащим образом (intentionally and improperly); (4) истцу был причинен ущерб действиями ответчика.<sup>8</sup> Элементы практически

<sup>7</sup> Restatement (Second) of Torts § 766 (1979).

<sup>8</sup> United Truck Leasing Corp. v. Geltman, 406 Mass. 811, 812, 551 N.E.2d 20 n. 6 (Mass. 1990).

те же, что и в Англии, с некоторыми терминологическими вариациями.

Обратим внимание на требование о «ненадлежащем» характере действий ответчика. Это не значит, что действия сами по себе должны быть неправомерны (угрозы, насилие и т.п.). Для пояснения термина авторы Свода приводят следующие иллюстрации.

1. А регулярно покупает товар у В. Узнав, что В имеет договор с С, А прекращает закупки у В. В спрашивает, в чем дело, и А говорит, что дело в договоре между В и С. В разрывает договор с С, чтобы вести бизнес с А. А не несет ответственности перед С.
2. А регулярно покупает товар у В. Узнав, что В имеет договор с С, А пишет В письмо, в котором отказывается продолжать закупки у В, если тот не разорвет договор с С. В разрывает договор с С, чтобы вести бизнес с А. А несет ответственность перед С.
3. Узнав, что В имеет договор с С, А пишет В письмо, в котором предлагает разорвать договор с С и заключить аналогичный договор с А на гораздо более выгодных условиях (указывая на то, что выгоды от нового договора будет более чем достаточно для покрытия возможных убытков С). В разрывает договор с С, чтобы вести бизнес с А. А несет ответственность перед С.

Таким образом, по мысли авторов Свода, в первом случае действия ответчика не являются «ненадлежащим побуждением» к нарушению договора, а во втором и третьем – являются.

Как и в других деликтных исках, основной мерой судебной защиты является взыскание убытков. Как правило, это «компенсаторные» убытки, но в случае особо неприглядного поведения ответчика могут назначаться штрафные убытки, превышающие ущерб истца и имеющие целью наказание ответчика. В определенных случаях применимы меры, предусмотренные правом справедливости, такие как судебный запрет ответчику совершать действия, которые могут быть признаны вмешательством в договорные отношения.

### **Дело о несостоявшемся слиянии**

В связи со штрафными убытками стоит упомянуть знаменитое дело *Техасо v. Pennzoil* (1987 г.).<sup>9</sup> В этом деле корпорация, по существу, была жестоко наказана за то, что сделала продавцу акций более выгодное предложение, чем ее конкуренты.

Корпорация *Pennzoil* договорилась о слиянии с корпорацией *Getty Oil* путем приобретения акций последней. Корпорация *Техасо*, однако, сделала совету директоров *Getty Oil* более выгодное предложение, в результате чего *Getty Oil* отказалась от сделки с *Pennzoil* и приняла предложение *Техасо*.

*Pennzoil* предъявила *Техасо* в суде Техаса деликтный иск о вмешательстве в договорные отношения и выиграла его. Помимо 7 млрд. долларов компенсаторных убытков, присяжные присудили истцу 3 млрд. долларов штрафных убытков. Решение было поддержано в апелляции с уменьшением штрафных убытков до 1 млрд. долларов. Впоследствии стороны заключили внесудебное соглашение на общую сумму 3 млрд. долларов, поскольку *Техасо* (что неудивительно) по результатам этой истории обанкротилась. На тот момент это стало крупнейшим банкротством в истории США.

В соответствии с применимым правом (штата Нью-Йорк) «тот, кто, зная о существующем действительном договоре между другими лицами, умышленно, сознательно и без разумного

---

<sup>9</sup> *Техасо, Inc. v. Pennzoil Co.*, 729 S.W.2d 768 (Tex. App. 1987).

оправдания или объяснения, побуждает к нарушению договора другой стороной, отвечает в размере причиненных убытков». (One who, with knowledge of existing valid contract between others, intentionally, knowingly, and without reasonable justification or excuse, induces breach to damage of other party, is liable for damages sustained.)<sup>10</sup>

Помимо прочего, ответчик утверждал, что он не предпринимал активных усилий для того, чтобы побудить продавца отказаться от сделки с первым покупателем, а всего лишь отвечал на рекламную кампанию по продаже акций, развернутую самим же продавцом. Присяжные, рассмотрев все обстоятельства дела, тем не менее сочли, что усилия ответчика были именно активными (создание рабочей группы по приобретению акций, активные переговоры с акционерами и т.п.). Апелляция отказалась отменить это решение присяжных.

Что касается «оправдания или объяснения», в напутствии присяжным, в частности, говорилось, что оправданием не является само по себе то, что ответчик преследовал свои коммерческие интересы. В апелляции ответчик пытался оспорить это положение напутствия (чтобы добиться отмены вердикта), но безуспешно.

Ответчик также утверждал, что на момент его «вмешательства» у продавца не было действующего договора с первым покупателем, а был лишь договор о намерениях на четырех страничках, который еще подлежал утверждению советом директоров. Истец же говорил, что протокол имел обязательный характер для продавца, поскольку был подписан лицами, контролирующими большинство акций продавца. Присяжные сочли, что стороны намеревались считать себя связанными условиями протокола, следовательно, между ними был действующий договор. В апелляции ответчик пытался доказать, что этот вопрос подлежал разрешению не присяжными, а судьей (как вопрос права, а не факта), но апелляционный суд отклонил жалобу.

Решение считается весьма неоднозначным и до сих пор вызывает споры.

### **Дело об одном участке и трех покупателях**

Следует подчеркнуть, что предложение лучшей цены не всегда является «ненадлежащим побуждением к нарушению договора», даже в случае знания оферента о наличии такого договора.

В одном из дел, рассмотренных Верховным судом Мичигана в 1974 году (Meyering v. Russell), владелец земельного участка продал его (первому) покупателю за 24500 долл. на условиях рассрочки. Через год оказалось, что покупатель вовремя не платит. Тогда продавец продал участок в рассрочку другому покупателю за 21500 долл., но «закрытие» договора было отложено, чтобы дать продавцу время на расторжение первого договора. Продавец инициировал судебный процесс о расторжении первого договора (не доведенный, однако, до конца). В это время стало известно о строительстве торгового центра неподалеку от участка. Тут же появился третий покупатель (риелтор), который выкупил права по договору у первого покупателя и впоследствии купил участок за 9750 наличными плюс 10200 в форме принятия долга продавца по ипотеке. Несмотря на протесты второго покупателя, продавец отказался от передачи ему недвижимости.

Второй покупатель предъявил иск продавцу (в связи с нарушением последним договора), а также к третьему покупателю (о вмешательстве в договорные отношения). Суд приказал передать участок второму покупателю на условиях договора с ним, а третьему покупателю

---

<sup>10</sup> Hornstein v. Podwitz, 254 N.Y. 443, 448 (1930).

приказал выплатить убытки второму в размере 7950 долл. Суд, как ни странно, отказался рассматривать иск третьего покупателя к продавцу о возврате уплаченного.

Третий покупатель (риелтор) подал апелляцию. Апелляционный суд указал, что невозврат продавцом уплаченного третьим покупателем повлекло бы неосновательное обогащение продавца и необоснованное наказание третьего покупателя. В этой части дело было возвращено в первую инстанцию.

Однако в части вмешательства в договорные отношения Апелляционный суд решил дело не в пользу риелтора. Тот утверждал, что для взыскания необходимо доказать наличие «злобы», но апелляция отметила, что это правило давно уже не применяется.

Один из апелляционных судей (О'Хара) в особом мнении выразил несогласие с большинством в части вмешательства в договорные отношения. Он указал, что риелтор всего лишь предложил лучшую цену и не совершал каких-либо незаконных действий.

«По-моему, должно быть нечто большее, чем просто то, что [ответчик] предложил лучшую цену или даже перехитрил (outmaneuvered) [истца]. Свободное экономическое общество может быть так стеснено ограничениями на проявление деловой хватки или рассудительности, что разговоры на заднем дворе превратятся в договоры, на которых будет основываться иски о деликтном вмешательстве [в такой договор].¶ Я не вижу, чтобы ответчик ... сделал в этом деле что-то, кроме приемлемой оферты свободному владельцу объекта недвижимости», - подчеркнул судья О'Хара.<sup>11</sup>

Дело в части вмешательства в договорные отношения дошло до Верховного суда Мичигана. Он в этой части пересмотрел решение апелляции, полностью присоединившись к мнению О'Хары.<sup>12</sup>

Как видим, предложение лучшей цены может быть, а может и не быть основанием для деликтного иска, в зависимости от того, насколько «ненадлежащими» признает суд эти действия. Оценка зависит от всех обстоятельств дела. Кроме того, подход может несколько различаться в различных юрисдикциях (штатах).

### **Экономические основания**

С точки зрения экономических оснований права деликт вмешательства в договорные отношения довольно проблематичен. Действительно, ведь убытки, взыскиваемые за нарушение договора с нарушившей его стороны, должны полностью компенсировать потери пострадавшей стороны. Какой же экономический смысл в том, чтобы наказывать «интервента», ведь благодаря ему, возможно, был заключен более экономически эффективный договор (на лучших условиях)?<sup>13</sup>

Было предложено несколько разных экономических теория для «оправдания» этого деликта. Многие (например, Ричард Познер)<sup>14</sup> указывают на то, что убытки, взысканные с нарушившей договор стороны, могут оказаться недостаточными для компенсации

<sup>11</sup> *Meyering v. Russell*, 53 Mich.App. 695 (1974).

<sup>12</sup> *Meyering v. Russell*, 393 Mich. 770 (1974).

<sup>13</sup> Avery Katz, *Intentional Interference with Contractual Relations: A Transactional Approach* (2012), available at <<http://www.utexas.edu/law/wp/wp-content/uploads/centers/clbe/Intentional-Interference-with-Contractual-Relations-October-2012-draft1.pdf>>.

<sup>14</sup> William M. Landes and Richard A. Posner, *Joint and Multiple Tortfeasors: An Economic Analysis*, 9 J. Legal Stud. 517 (1980). See also Richard A. Posner, *Common-Law Economic Torts: An Economic and Legal Analysis*. 48 Ariz. L. Rev. 735, 743-745 (2006).

потерпевшего (например, из-за банкротства этой стороны), ввиду чего имеет смысл субсидиарно взыскивать ущерб и с виновного в нарушении договора третьего лица.

Согласно другой линии аргументации (Фред Макчесни), деликт должен применяться в тех случаях, когда транзакционные издержки делают «правило собственности» (property rule) более эффективным, чем «правило ответственности» (liability rule).<sup>15</sup> Если так, то, видимо, деликт применим к договорам, где сложно найти замену контрагенту или приобретаемому товару (личные услуги, недвижимость, слияния и поглощения), но не к сделкам, например, с биржевыми товарами.

Так или иначе, тема остается противоречивой. Англосаксонские суды продолжают исследовать вопрос о том, когда предложение лучшей цены или лучших условий следует считать неправомерным вмешательством в договор, а когда не следует.

---

<sup>15</sup> Fred S. McChesney, Tortious Interference with Contract Versus "Efficient Breach": Theory and Empirical Evidence, 28 J. Legal Stud. 131 (1999).