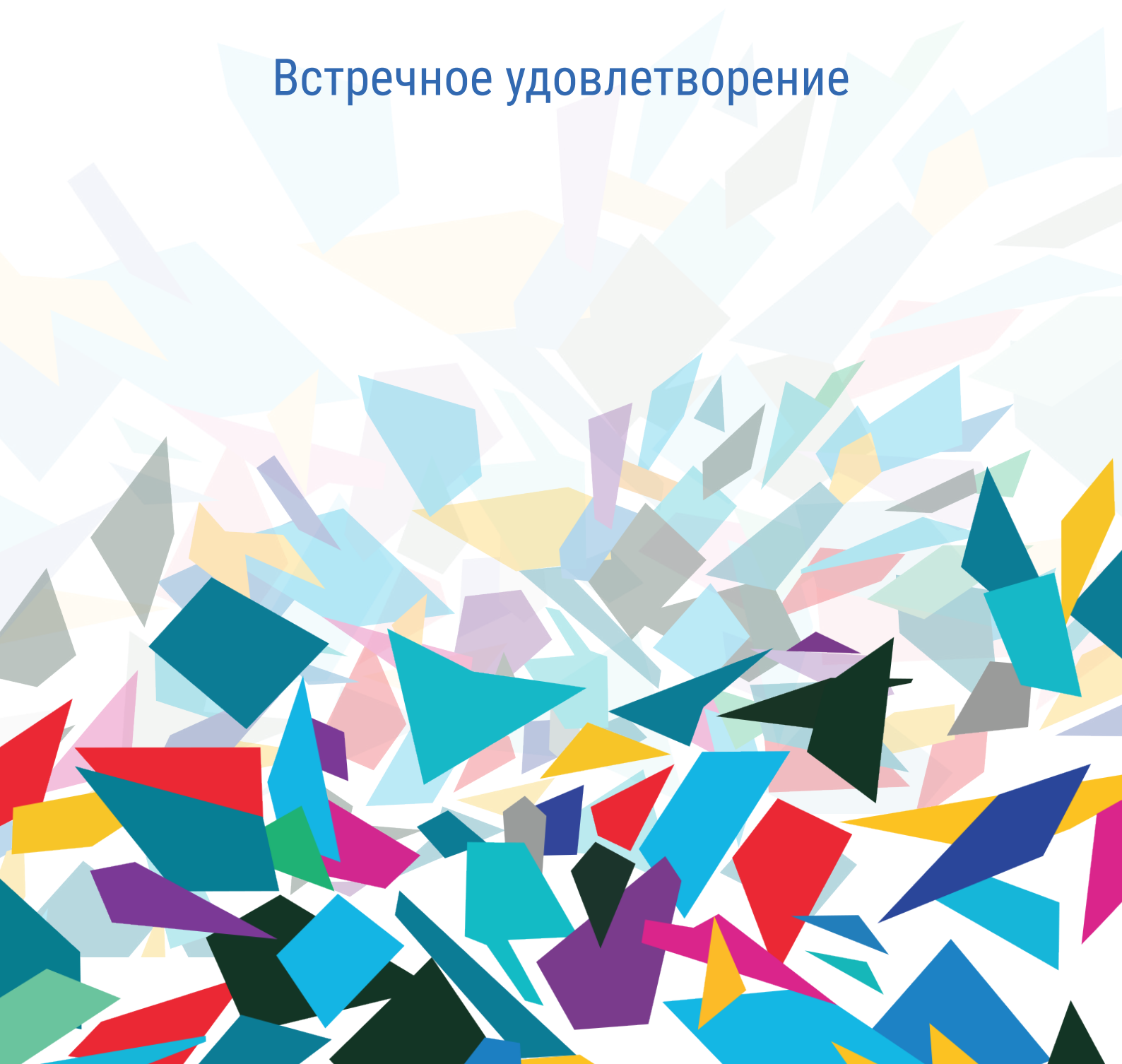


АНГЛИЙСКОЕ КОНТРАКТНОЕ ПРАВО

Встречное удовлетворение





1. Понятие Встречного Удовлетворения;
 2. Правила применения Встречного Удовлетворения;
 3. Виды Встречного Удовлетворения по времени возникновения;
- Литература

1

Понятие Встречного Удовлетворения

Встречное удовлетворение в АКП не имеет четкого определения и является одним из сложнейших институтов АКП. К ранее установленной формуле добавляется новый элемент

Оферта + Акцепт + Встречное удовлетворение = Юридически обязывающий договор

При определении встречного удовлетворения принято ссылаться на дело *Lush J. in Currie v. Misa* [1874-75] «встречное удовлетворение может включать некоторые права, интересы, выгоду или пользу достоящийся одной стороне, или воздержание, ущерб, убыток, или ответственность, которую терпит другая сторона».

Слово «убыток» в данном контексте не несет смысл убытка в гражданско-правовом понимании т.е. как ущерб, который понесла одна сторона в результате неисполнения договора другая сторона и который должен быть возмещен. В данном случае под убытком понимается потеря какого-либо имущества в результате совершения сделки. Так, при покупке вещи продавец ее теряет взамен денег при этом покупатель теряет деньги, получая взамен вещи. В деле *Thomas v. Thomas* [1842] отмечалось, что «встречное удовлетворение имеет ценность и переходит от истца может представлять, как ущерб, так и выгоду».

Однако, встречное представление не всегда только выгода в обмен на выгоду (ты мне, я тебе). Могут возникать ситуации, когда сторона сделки вместо встречного удовлетворения получала только убытки в их общем понимании т.е. ущерб. Так в деле *Bunn v. Guy* [1803] судья сделал вывод, что встречное удовлетворение в виду убытка, понесенного одной стороной по просьбе другой, является таким же встречным удовлетворением в виду выгоды или удобства для другой.

На практике судьи часто трактовали этот институт по-разному. Возьмем для примера известное нам дело *Carlill v. Carbolic Smoke Ball Co* [1893], в котором истица лишь принимала лекарство и данный **прием** суд оценил, как встречное удовлетворение для компании.

В Гражданском кодексе РК существует понятие «встречное представление», так в соответствии со ст. 384 «Договор, по которому сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей, является возмездным». Как видно из данного примера в континентальном праве **встречное предоставление** является стоимостным выражением товара или услуги.

Таким образом определение встречного удовлетворения данное в деле *Lush J. in Currie v. Misa* [1874-75] и практика судов привели к трудностям при использовании такого подхода выгода/убыток. Исходя из данных трудностей в толковании и применении знаменитый английский юрист Ф. Поллок предложил использовать формулу

встречное предоставление = цена («price of the promise»)

т.е. позиция более схожая с определением цены в ст. 384 ГК и в целом привычной для континентального права.

Данное положение было реализовано Палатой лордов в деле *Dunlop Pneumatic Tyre Co. Ltd. v. Selfridge Ltd.* [1915], где компания Dunlop являющаяся производителем автошин заключила договоры со своими дилерами о продаже шин по цене не ниже рекомендованной розничной цене (РРЦ) в случае если дилер нарушал данное условие, то он был обязан уплатить 5 фунтов Dunlop с каждой шины в качестве компенсации ущерба. Аналогичное положение содержалось и в договоре между дилером и ответчиком компанией Selfridge. Впоследствии Selfridge продавал шины по цене ниже РРЦ. Dunlop, посчитав это нарушением договора, обратилось в суд и выиграла в первой инстанции. Подав апелляцию, Selfridge аргументировал свою позицию тем, что Dunlop не являлся стороной договора и соответственно не может



иметь убытков. Суд принял аргументы ответчика и посчитал, что Dunlop, не являясь стороной договора не может терпеть убытков. Кроме того, Dunlop не предоставил встречного удовлетворения ответчику, а, следовательно, между сторонами не возникло договора с юридическими обязательствами.

Подход, выработанный Ф. Поллоком внес следующие коррективы в практику судов:

1. В отношениях между сторонами надлежало обмениваться взаимными обещаниями. Каждая сторона должна представить встречное удовлетворение другой. В случае если же одна сторона представляла обещание, а другая нет, такие договора не считались действительными и не налагали соответствующих обязательств;
2. Обещание само по себе должно иметь ценность, стоимостное выражение и, если таковое отсутствовало у второй стороны возникало право на возмещение убытков.

2

Правила применения Встречного Удовлетворения

Определение понятия «встречное удовлетворение» еще недостаточно для применения этого принципа на практике. Для суда простой обмен обещаниями был недостаточен для того, чтобы признать отношения действительными в рамках договора. Английские суды соответственно за годы применения доктрины «встречного удовлетворения» выработали правила его применения, поставив во главу угла «достаточность»:

- 1 правило – встречное представление должно быть достаточным, но не обязательно соразмерным;
- 2 правило – встречное представление должно иметь некую экономическую ценность;
- 3 правило – встречное представление должно исходить от «обещателя».

Сущность первого правила заключается в том, что под соразмерностью понимается стоимостное выражение имущества, передаваемого по сделке. В данном случае для суда первичен сам факт передачи имущества, а не его стоимость. Принцип работы данного правила можно показать на примере дела *Thomas v. Thomas* [1842], в котором исполнитель завещания (родной брат завещателя) заключил договор с вдовой, по условиям которого она могла продолжать жить в семейном доме за арендную плату в размере 1 фунт в год. Суд установил, что встречное удовлетворение должно иметь ценность с точки зрения права и то что, мотив не является встречным удовлетворением. При этом суд не обратил внимания на то, что размер арендной платы является **неадекватным** с рыночной точки зрения. С позиций континентального права данный подход неприменим, так, например, ГК РК установил понятие «кабальная сделка» т.е. сделка, которую лицо было вынуждено совершить вследствие стечения тяжелых обстоятельств на крайне невыгодных для себя условиях, чем другая сторона воспользовалась (п. 9 ст. 159, Основания недействительности сделок). Тем самым в АКП фактически легализуется возможность заключения кабальной сделки.

Второе правило предписывает встречному удовлетворению иметь некую экономическую ценность. Данное правило имеет связь с первым, где такая ценность может быть минимальной. В деле *Chappell & Co Ltd v. Nestle Co Ltd* [1960] компания Nestle заключила договор с компанией на покупку записей музыки, права на которую принадлежали Chappell & Co. После чего Nestle стала продавать записи по скидке, но с условием предоставления трех оберток от шоколада своего производства. Истец посчитал данное действие, как нарушение авторских прав. Ключевым моментом для суда стало выяснение является ли обертка от шоколада встречным представлением? Большинство судей было принято решение, что обертки от шоколада составили часть встречного предоставления и, следовательно, такая сделка является законной. В деле *Lipkin Gorman v. Karpnale Ltd* [1991] было принято совершенно противоположное решение. Lipkin Gorman была юридической компанией, в которой Касс был партнером. Касс был азартным игроком и брал деньги со счета компании и играл на них в клубе ответчика. Совокупно он проиграл 154 695 фунтов, на которые покупал игровые фишки. Когда Касс был обвинен в воровстве его адвокат предъявил требование о взыскании суммы к клубу. Суд признал договор недействительным, как противоречащий Закону об азартных играх 1945 года, кроме того игровые фишки не являлись встречным предоставлением, а лишь способствовали проведению игры. Как видно из данного дела вещь, не имеющая стоимостного выражения в аналогичных ситуациях может быть рассмотрена как встречное удовлетворение, а может и не быть.

Также представляется интересным дело *Hamer v. Sidway* [1881], где дядя обещал своему племяннику платить 5 000 долларов если он будет воздерживаться от курения, употребления алкоголя и сквернословить до возраста 21 года. Суд решил, что такое воздержание со стороны племянника является встречным



предоставлением дяде, для которого это условие было важным. При этом представляется затруднительным оценить экономическую ценность такого воздержания для дяди.

Третье правило – связано с субъектом обещания и предписывает учитывать только его без привлечения третьих лиц. В деле *Price v. Easton* [1833], где был заключен договор, по которому X должен истцу 3 фунта. В свою очередь X согласился выполнить работы для ответчика чтобы погасить задолженность перед истцом. Ответчик согласился что заплатит истцу, как только X закончит работу. После окончания работы ответчик отказался платить истцу за X. В данном деле суд сделал вывод, что т.к. X являлся третьей стороной, а истец не предоставил встречного удовлетворения ответчику, следовательно, не связан с ним обещанием и обязательствами. Как видно логика суда предписывает иметь отношения непосредственно со стороной договора без привлечения третьих лиц. С другой стороны, согласно Закона о правах третьих лиц 1999 года (с. 1) третьей стороне не являющейся стороной договора дается право на принудительное исполнение договора в случае: 1) указания об этом в самом договоре; 2) условия договора подразумевает выгоду для него. Таким образом налицо явное противоречие между судебным прецедентом и статутом.

3

Виды Встречного Удовлетворения по времени возникновения

Встречное предоставление может также дифференцироваться по временному признаку и от этого будет зависеть его действительность (**past consideration no consideration**).

Встречное предоставление должно представляться после принятия обязательства второй стороной т.е. не должно ему предшествовать (past). Рассмотрим на практике, дело *Roscola v. Thomas* [1842], в котором истец вел переговоры с ответчиком по продаже лошади. Когда сделка фактически была завершена ответчик отказался заплатить, ссылаясь на слова истца о том, что лошадь не имеет изъянов, но на деле оказалась весьма свирепой и неуправляемой. Суд оценил слова истца «лошадь не имеет изъянов» как данные им до получения встречного удовлетворения, а посему оно недействительно.

Исключение из данного правила являются ситуации, когда: сторона исполняет обязательство не в силу договора, а в силу закона. Так, в деле *Stilk v. Myrick* [1809] истец нанялся моряком к ответчику с оплатой 5 фунтов в месяц. Когда судно прибыло в Кронштадт двое моряков сбежали с судна. Ответчик (капитан судна) предложил выполнить обязанности сбежавших моряков истцу за их заработную плату. Однако по прибытии оплатить отказался. Суд постановил, что требования истца незаконны в силу того, что он был связан с ответчиком трудовым договором. Истец продал свои услуги на весь маршрут следования корабля от Лондона до Кронштадта и обратно. Суд привел в пример возможную смерть этих моряков, которая в целом не повлияла бы на поездку, и она была бы продолжена имеющимся количеством моряков. Таким образом, соглашение о дополнительной плате ничтожно.

Рассмотрим другой пример изначально схожий с предыдущим. Дело *Hartley v. Ponsonby* [1857], в котором при прибытии в порт 17 моряков из 37 сбежали. Капитан судна дабы избежать риска не возвратиться домой пообещал вознаграждение после прибытия домой. После прибытия в Англию ответчик платить отказался. Суд удовлетворил иск и пришел к следующим выводам: а) отправляться в обратный рейс с имеющимся числом моряков было опасно – соответственно моряки сделали больше своих обязанностей (вспоминаем дело *Stilk v. Myrick* [1809], в котором сбежало только 2 моряка т.е. количественный показатель имел значение для суда); б) изменение в команде повлекло к обновлению старого контракта новым условием о дополнительной оплате работы. Аналогичное решение было принято по делу *Glasbrook Bros v Glamorgan County Council* [1925].

В случае если должник вместо уплаты всей суммы долга предлагает оплатить только часть, и кредитор соглашается на это то такое обязательство не будет иметь обязательной силы т.к. в нем отсутствует встречное представление («мировая сделка»). Рассмотрим на примере, дело *Pinnel's Case* [1602] где должник вместо 8 фунтов 10 шиллингов предложил кредитору 5 фунтов 2 шиллинга на что кредитор согласился. Однако в последующем подал иск о взыскании остальной части долга и дело выиграл. Логика суда – выплата части суммы не может покрыть полностью основное обязательство, однако если лошадь, ястреб или одежда сопутствуют этому платежу и может представлять интерес для кредитора.

В дальнейшем данное правило получило свое закрепление и в других делах (*Foakes v. Beer* [1884], *D C Builders Ltd v. Rees* [1965], *Couldery v. Bartram* [1929], *Rookes v. Barnard* [1964], *Stratford v. Lindley* [1964]).



Книга: Английское контрактное право

Лекция: Встречное удовлетворение

Автор лекции: Руслан Кенжегалиев

Выводы:

- Действительность договора предполагает обязательное наличие встречного удовлетворения как цены за обещание;
- Встречное удовлетворение должно быть юридически правильным, но не всегда адекватным, а также должно иметь экономическую ценность;
- По общему правилу если встречное удовлетворение возникло в прошлом, то оно не образует договора;
- Исполнение текущего обязательства по договору не влечет встречное удовлетворение. Однако в случае если стороны превысили свои договорные обязательства, выполнив сверх, то это влечет встречное удовлетворение.

Литература

1. N Andrews, Contract Law (2nd edn, Cambridge, 2015), chapter 5; J Cartwright, Formation and Variation of Contracts (London, 2014), chapter 8
2. J Cartwright, Formation and Variation of Contracts (London, 2014), 8-25 to 8-35