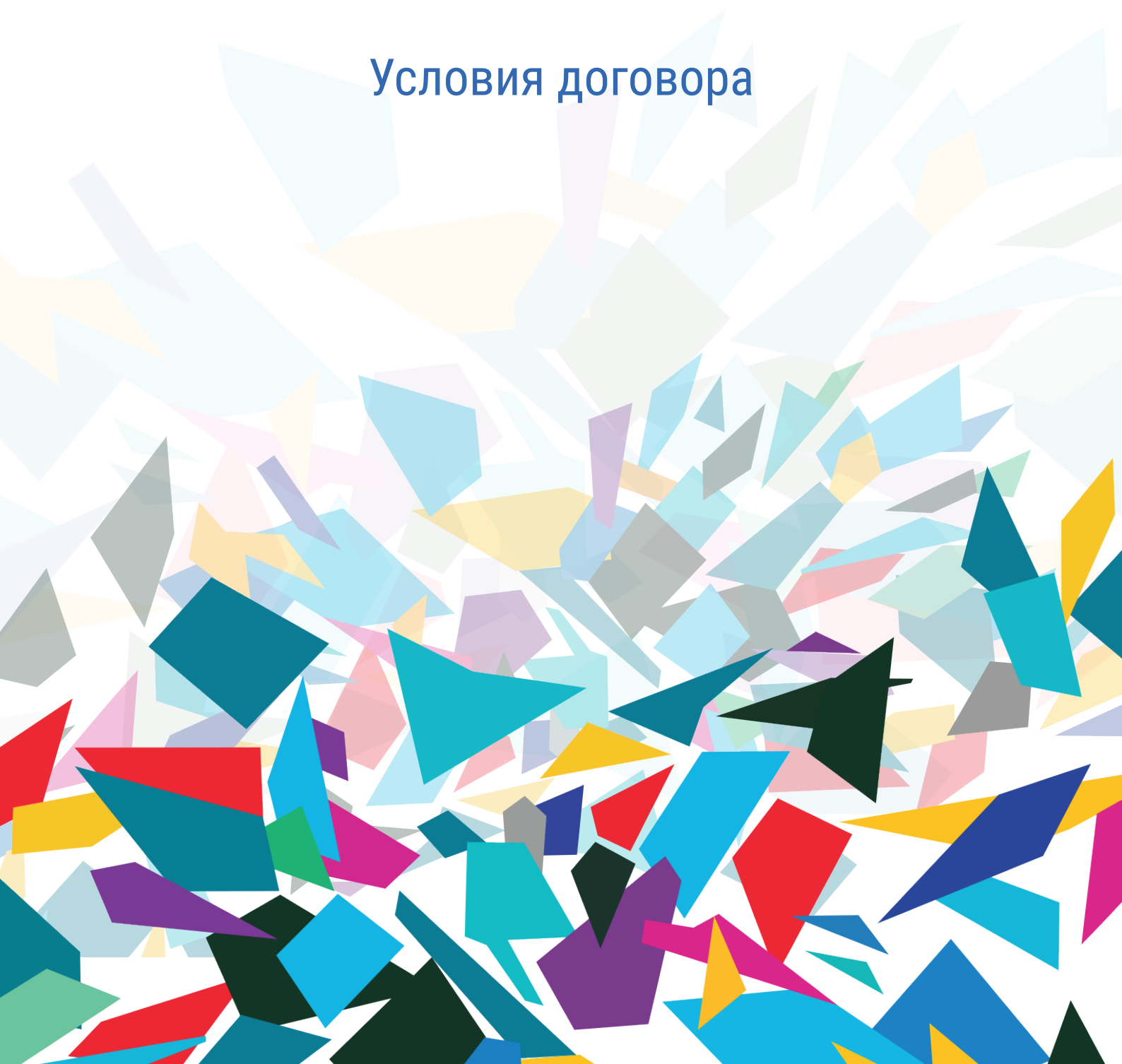


# АНГЛИЙСКОЕ КОНТРАКТНОЕ ПРАВО

Условия договора





1. Понятие, виды, применяемые презумпции Условий договора и их отличие от заверений;
2. Фактически подразумеваемые Условия;
3. Условия, подразумеваемые Законом;
4. Условия, подразумеваемые обычаями;

Литература

## 1

### Понятие, виды, применяемые презумпции Условий договора и их отличие от заверений

Понятие **условия договора**, в которых отражаются основные права и обязанности сторон. Основной проблемой данного вопроса является определение условий договора. Английское контрактное право может включать в содержание договора и подразумеваемые условия, которые прямо в нем не указаны. Более близкое нам понятие содержание договора как правило включает права и обязанности сторон и предмет договора.

Английские суды выработали подходы включения тех или иных положений в условия договора, а также к какому виду условий они относятся.

Суды при разделении условий договора от заверений выработали соответствующие подходы/инструкции и презумпции, позволяющие им классифицировать то или иное положение как часть будущего договора.

Для того чтобы английский судья определил является ли условие частью договора он использует следующую оценку:

1. Во-первых, он устанавливает различие условия от заверения;
2. Во-вторых, если он определил утверждение как условие договора стало ли оно частью договора;
3. В-третьих, было ли условие выражено или подразумевается;
4. В-четвертых, определит тип условия.

Как мы помним заверения не включаются в договор по общему правилу, положения же формируют условия будущего договора и являются его неотъемлемой частью. Для сторон важно согласовать условия, которые станут обязательными для них в будущем и нарушение которых может привести к расторжению договора и взысканию убытков.

Нарушение условий договора влечет для потерпевшей стороны право обратиться в суд с иском о нарушении договора. Нарушение же заверения не влечет его нарушения, а говорит о нарушении принятого заверения.

Так, например, в деле *Heilbut Symons & Co v. Buckleton* [1913] компания Хелбут, гарантировала ответчику акции компании по продаже каучука (начало 20 века озаменовалось торговым бумом каучука). Баклтон, заинтересовавшись таким предложением вступил в переговоры с компанией Хелбут, по завершению которых было принято решение о приобретении крупной доли в компании. Однако, в последующем, финансовые показатели компании оказались не такими успешными, как гарантировал Хелбут. Баклтон обратился в суд с иском о нарушении гарантии. Суд первой инстанции удовлетворил его требования, оценив действия компании как невиновное введение в заблуждение. Суд второй инстанции постановил что введение в заблуждение не имело место. Компания действовала не безрассудно, истинность заявлений относительно возможностей компании имела место. Данное ими обещание не связывает их договором с Баклтоном. Гарантия продавца не была принята судом как существенное условие.

Суды при отделении указанных институтов друг от друга руководствуются приемом, выработанным при котором необходимо определить четыре презумпции в деле:

1. Утверждение было зафиксировано в письменном виде?
2. Имеет ли сторона договора специальные знания или навыки?
3. Важность утверждения.
4. Был ли промежуток времени, когда утверждение сделано и договор сформирован?

Разберем каждый фактор в отдельности.

В случае если утверждение было зафиксировано в письменном виде и подписано сторонами существует



презумпция включения данного положения в договор. Указанное свидетельствует о намерении сторон принять такое положение.

В деле *L'Estrange v. Graucob Ltd* [1934] истица приобрела автомат для продажи сигарет у ответчика. В последующем машина вышла из строя. При подписании договора в нем присутствовала оговорка о том, что любые явные или подразумеваемые условия, заявления или гарантии, предусмотренные законом или другим актом, в отношении данного договора полностью исключаются. Суд оценил, что указанное заявление вошло в договор и стало его частью. То обстоятельство, что истец внимательно не прочитала это условие не является существенным. Подписание договора обязывает сторону исполнить его. В иске было отказано.

Другим примером является т.н. **правило «за бортом»** суть которого заключается в утверждении, что подписанный договор прекращает всю устную договоренность сторон. Участники договора после его подписания не вправе ссылаться на устные доказательства о том, что они подразумевали другие условия. Аналогичную логику можно проследить и в коммерческих договорах, используемых предпринимателями, когда стороны определяют, что **вся переписка и переговоры, которые имели место до подписания Контракта, теряют силу**. Или, например, ст. 153 ГК «Несоблюдение простой письменной формы сделки лишает стороны права в случае спора подтверждать ее совершение, содержание или исполнение **свидетельскими показаниями**».

Обратимся к судебной практике, дело *Jacobs v Batavia and General Plantations Trust* [1924], в котором суд, решил, что «правило «за бортом» не должно доказывать, что некоторые части подписанного договора, оговоренные устно не вошли в него (в тексте или по-другому) ... такой договор считается законным и действительным».

Тем не менее, в частично устных частично письменных договорах данное правило не применяется, что было установлено в деле *Gillespie Bros & Co. v Cheney, Eggar and Co.* [1896].

Правило за бортом не применяется если была допущена ошибка, например, в тексте договора неправильно указана цена. Более того суд, может не отменяя договора в целом внести в него исправление. В деле *Webster v. Cecil* [1861] между сторонами был заключен договор купли-продажи земельного участка. Однако продавец отказалась передавать участок в силу ошибки в цене договора, так вместо суммы 2 250 фунтов была указана сумма 1 250 фунтов. Подлинность ошибки была доказана ею с помощью оферты от другого потенциального покупателя, в которой фигурировала сумма в 2000 фунтов. Суд иск удовлетворил и исправил ошибку.

Заключение договора под влиянием заблуждения также препятствует применению правила за бортом.

В случае если стороны договора помимо основного заключили еще несколько дополнительных являющихся его составной частью или связаны с ним.

Если заключение договора было поставлено в зависимость от устного одобрения правило за бортом также не применимо. Например, заключение договора, связанное с устным заключением эксперта будет напрямую зависеть от его слов. И если одобрение не будет получено, то договор не заключен.

## **Второй презумпцией является условие о специальных или экспертных познаниях стороны.**

В случае если одна сторона, делающая заявление является экспертом своей отрасли, а другая сторона, учитывая данный факт заключает договор, то такое утверждение с наибольшей вероятностью станет частью договора.

В деле *Dick Bentley Productions Ltd v. Harold Smith Ltd* [1965] истец знал, что ответчик является экспертом по люксовым автомобилям и сделал заказ на покупку автомобиля в хорошем состоянии. Ответчик представил на рассмотрение истцу машину с замененными запчастями с пробегом 20 000 миль. Приобретя машину, истец в дальнейшем установил, что пробег машины на самом деле является более значительным (свыше ста тысяч) и обратился в суд с иском о нарушении договора и взыскании убытков. Ответчик ссылался на невинное введение в заблуждение. Суд постановил, что данное утверждение является частью договора и вошло в него как существенное условие. Истец обоснованно полагался на утверждение ответчика как на обладающего опытом дилера (эксперта).

В другом, похожем деле *Oscar Chess v. Williams* [1957] в котором частный продавец машин выставил на продажу автомобиль и указал его как «Моррис 1948 г.в.» впоследствии покупателем было выяснено, что годом выпуска машины был 1939 год. Суд расценил данное утверждение как заверение, не вошедшее



в договор и не ставшее его частью (условием). Отличительным признаком от предыдущего дела является факт, что дилер не являлся экспертом, а лишь осуществлял их перепродажу.

### **Третьей презумпцией является - важность утверждения.**

Для суда также будет иметь значение и важность утверждения. В деле *Bannerman v. White* [1861] продавец хмеля указал, что его товар произведен без применения химикатов (серы) данное утверждение было ложным. Для покупателя это было существенным условием, повлиявшим на заключение договора. В случае если бы ему было известно об использовании серы он не вступил бы в сделку. Суд, постановил, что данное утверждение является условием договора, а не просто слова, важность данного положения неоднократно обсуждалась между сторонами и являлось значительным для покупателя.

### **Четвертой презумпцией является промежуток времени, когда было сделано утверждение.**

Большой промежуток времени между утверждением и подписанным договором свидетельствует о том, что утверждение является заверением. Например, в деле *Routledge v. McKay* [1954] истец приобрел мотоцикл с доплатой в размере 30 фунтов. Годом выпуска мотоцикла был ошибочно указан 1942 вместо 1936. В договоре, заключенном через неделю указание на год выпуска отсутствовало. Суд постановил, что стороны согласовали все необходимые условия в письменном договоре. Ссылка на указанный факт не является ключевой при заключении договора. Никто из сторон не являлся экспертом в этой области. Кроме того, промежуток времени также являлся фактором не в пользу покупателя. Суд квалифицировал заявление продавца как «просто слова».

## **2**

### **Фактически подразумеваемые Условия**

В случаях, когда стороны явно выражают намерение вступить в договорные отношения для суда не представляются сложными т.к., имеется реальное волеизъявление сторон вступить в правоотношения. Однако, в случае если установить такое выражение сложно суд вставит их в договор, используя следующие методы толкования: **фактически подразумеваемые Условия.**

Для установления фактически подразумеваемых условий суд может применить два способа толкования: 1) дать договору коммерческий смысл; 2) провести тест «любопытный прохожий».

Восполнение пробела при неурегулированных вопросах можно придав договору **коммерческий смысл.** Используя данный прием, суд восполняет пробел введением нормы ее регулирующей. Так, в деле, *The Moorcock* [1889] ответчик предоставил в аренду истцу причал на реке, во время отлива корабль истца разбился о скалы. Истец считал, что ответчик, зная о пределах прилива и отлива не предупредил его об этом. Ответчик же ссылаясь на отсутствие такого обязательства в договоре и не гарантировал истцу достаточный уровень воды. Суд, постановил, что требования истца обоснованы, сдавая причал в аренду условие о безопасном уровне воды было подразумеваемым в силу коммерческой природы их отношений. Если бы истцу было известно о факте отлива он бы учел это в договоре, и предпринял возможные меры по предупреждению ущерба, но такая возможность не была ему предоставлена по вине ответчика.

Другим интересным способом является проведение теста «**любопытный прохожий**».

Рассмотрим его применение на деле *Shirlaw v. Southern Foundries Ltd* [1939], где истец являлся директором компании ответчика, в последующем посредством изменения корпоративных документов новые директора уволили старого директора-истца. Так как трудовой договор с истцом был заключен на 10 лет он считал, что ответчик нарушил условия договора и должен оплатить убытки. Кроме того, ответчик принял обязательство не изменять корпоративные документы. Компания аргументировала свою позицию тем, что такое право (на изменение документов) было предоставлено ст. 10 Закона о компаниях 1929 года. Суд удовлетворил требование истца указав, что срок договора 10 лет и обязательство не изменять документы было подразумеваемым условием, вошедшим в договор. Термин «любопытный прохожий» ввел судья МакКинон указавший, что в случае если бы любопытный прохожий спросил бы стороны при согласовании договора о том, все ли условия они включили и стороны ответили да конечно.



### Условия, подразумеваемые Законом

В предыдущем случае суд восполнял пробел посредством толкования подразумеваемых условий и их включения в договор. В случаях же когда восполнение происходит за счет применения нормы закона суд также использует два приема: 1) условия, подразумеваемые в законе введенные судом; 2) условия, подразумеваемые в законе введенные Статутом.

Ярким примером **первого способа** является дело *Liverpool City Council v. Irwin* [1977], в котором муниципалитет города заключил с нанимателями договор аренды блока в жилом доме. При этом договор предусматривал только обязательства для нанимателей. В процессе использования часть дома пришла в негодность и требовался ремонт. Наниматели отказались платить пока муниципалитет не сделает ремонт. Последний отказался проводить ремонт т.к. такая обязанность не была предусмотрена договором. Суд постановил, что муниципалитет был обязан принять все **разумные меры** для сохранения дома в пригодном для проживания виде.

**Второй способ** предусматривает, что условие может быть использовано в договоре в силу указания об этом в Статуте/Законе. Наибольшее распространение данный метод получил в сфере защиты прав потребителя. Так, Закон о купле-продаже товаров 1979 года установил, что нормы о заголовках (ст. 12), описание товара (ст. 13), о качестве или пригодности товара (ст. 14) применяются автоматически, независимо от того как они были согласованы сторонами. Дополнительно, Закон о поставках товаров и услуг 1982 года устанавливает схожие положения по доставке товаров и услуг. Аналогичная норма присутствует и в ГК РК так, ст. 383 устанавливает, что «Договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законодательством (**императивным нормам**), действующим в момент его заключения». Императивные нормы являются обязательными и не могут быть изменены (например, уменьшение срока исковой давности, исключение ответственности в деликатных обязательствах и тд.).

### Условия, подразумеваемые обычаями

Подразумеваемое условие может быть введено в договор и посредством обычая. Гражданское законодательство РК также признает обычаи (п. 4 ст. 3 «Гражданские отношения могут регулироваться обычаями, в том числе обычаями делового оборота, если они не противоречат гражданскому законодательству, действующему на территории Республики Казахстан») а также выделяет обычаи делового оборота (ст. 2 Закона Об арбитраже «сложившиеся и широко применяемые в области гражданско-правовых отношений правила поведения, непротиворечащие применимому праву независимо от того, зафиксированы ли они в каком-либо документе»).

Разберем данный метод на примере кейса *British Crane Hire Corp Ltd v. Ipswich Plant Hire Ltd* [1975]. Ответчик компания Ипсвич заказала по телефону у истца в аренду кран. После того, как кран был доставлен на место работ истец выслал экземпляр договора с условием о возмещении потерь в случае нанесения ущерба имуществу (крану). Ответчик договор не подписал и держал у себя. Впоследствии кран утонул в болоте. Ответчик ссылался на то, что условие о возмещении потерь не было включено в договор, а, следовательно, он не обязан платить, кроме того, сам договор был заключен в устной форме. Истец же ссылался на то, что такие условия обычно включаются в договор в данной отрасли и ответчику было известно об этом. Суд постановил, что указанная норма вошла в договор в силу обычаев, принятых в данной отрасли и компания Ипсвич обязана возместить потери истца.

### Выводы:

- Необходимо различать условия договора от заверений т.к. последние не входят в договор;
- Критерием обязательности условия является его включение в договор;
- Условия могут вводиться в договор судом, законом или обычаем;
- Правило «за бортом» позволяет сторонам отсечь все ненужное от договора.



Книга: Английское контрактное право

Лекция: Условия договора

Автор лекции: Руслан Кенжегалиев

---

## Литература

1. Neil Andrews. Contract rules. Decoding English Contract Law. Cambridge 2016.
2. Chitty on Contracts (32nd edn, 2015), chapters 8 to 11; D O'Sullivan, S Elliott and R Zakrzewski, The Law of Rescission (2nd edn, Oxford University Press, 2014), chapter 7, section C (mental infirmity, drunkenness, intoxication)