

АНГЛИЙСКОЕ КОНТРАКТНОЕ ПРАВО

Введение в заблуждение





1. Понятие ВЗ;
 - 1.2. Отделение условия от заверения
 2. Выявление заблуждения;
 3. Виды заблуждений и их отличия друг от друга;
 4. Средства защиты;
- Литература

1

Введение в заблуждение — это ложное утверждение о факте или праве, на который другая сторона ссылается и побуждает ее заключить договор. Задача права в таких ситуациях предоставить способы защиты потерпевшей стороне.

Заблуждение по ГК РК является основанием для признания сделки недействительной (п. 8 ст. 159), «Существенное значение имеет заблуждение относительно **природы сделки, тождества или таких качеств ее предмета, которые значительно снижают возможности его использования по назначению.** Заблуждение в мотивах может служить основанием недействительности сделки лишь при включении такого мотива в ее содержание в качестве отлагательного или отменительного условия».

Статья 11 ГК указывает, что «не допускается... использование предпринимателями гражданских прав в целях ограничения конкуренции, в том числе: совершение недобросовестных действий... путем введения потребителей **в заблуждение** относительно изготовителя, назначения, способа и места изготовления, качества и иных свойств товара другого предпринимателя, путем некорректного сравнения товаров в рекламной и иной информации, копирования внешнего оформления чужого товара и иными способами».

Английские суды выработали 4-х уровневый подход к введению в заблуждение, включающий в себя:

1. Отделение условия от заверения;
2. Выявление заблуждения;
3. Виды заблуждений и их отличия друг от друга;
4. Средства защиты;

Итак, рассмотрим каждый из подходов более внимательно.

1

Как мы помним из лекции № 9 не все преддоговорные положения станут частью договора. В случае если обещание является ложным и войдет в договор, средством защиты потерпевшей стороны будет нарушение договора. В случае если преддоговорное обещание не вошло в договор, а относится к заверению, то в данном случае средство защиты будет определяться в соответствии с положениями о введении в заблуждение. Таким образом, выявление заверений, не вошедших в договор, а также условий, ставших его частью будет влиять на применение средств защиты доступной невиновной стороне.

При отделении вышеуказанных понятий суд возьмет за основу намерения сторон. Также, как и в вопросе отделения оферты от приглашения к переговорам суд применит правовые презумпции для установления реального намерения стороны.

Первый фактор если утверждение было сделано в письменном виде, то высока вероятность его инкорпорирования в договор. Соглашение, подписанное сторонами, является неоспоримым доказательством их намерения и согласия на сделку (вспоминаем дело *L'Estrange v F Graucob Ltd* [1934]). Кроме того, суды, используя правило «за бортом», могут отсечь все устные заверения при наличии письменных.

Второй фактор касается специальных знаний и навыков (вспоминаем дела *Dick Bentley v Harold Smith*, *Oscar Chess v Williams*), наличие либо отсутствие которых может повлиять на решение суда.

Последний фактор затрагивает временной разрыв.

2

Различают три основных элемента введения в заблуждение.

Первым элементом является **ложное утверждение**. Рассмотрим данный элемент на примере дела *Spice Girls Ltd v Aprilia World Service BV* [2000], в котором ответчик итальянская компания по производству мотоциклов заключила с популярной группой Spice Girls (на тот момент состоящей из 5 человек)



Книга: Английское контрактное право

Лекция: Введение в заблуждение

Автор лекции: Руслан Кенжегалиев

спонсорский договор в их мировом турне. Перед заключением договора Spice Girls приняли участие в фотосессии, рекламирующей товары ответчика в полном составе. Одна из участниц группы намеревалась покинуть ее и другие участники знали об этом. После того, как участница покинула группу, ответчик посчитал это нарушением договора и отказался заплатить оставшуюся часть суммы, аргументировав отказ тем, что если бы он знал о распаде группы, то не заключил бы контракт. Истец же ссылался на то, что обязательств информировать ответчика о возможном уходе одной из солисток у него не было и требовал оплаты. Ответчик считал, что, высылая факс с согласием заключить сделку, истец намеренно ввел в заблуждение вторую сторону. Судом первой инстанции было установлено, что имело место введение в заблуждение, когда в фотосъемке участвовали все 5 участниц и это давало повод ответчику думать, что группа в полном составе будет участвовать в рекламных акциях. Апелляция согласилась с позицией ответчика и оставила решение в силе.

Иногда утверждение частичное правдивое, по сути является ложным. Так, например, в деле Nottingham Patent Brick & Tile Co v. Butler [1885-86] между сторонами был заключен договор купли-продажи земельного участка. При этом в договоре указывалось, что участок передается свободным от притязаний третьих лиц. В последующем были выявлены ограничения, связанные с его использованием. Юрист продавца перед сделкой не проинформировал об этом покупателя, при этом он сам не знал этого обстоятельства. При заключении сделки, говоря о «юридической чистоте» земли, заблуждался. Суд посчитал, что юрист своим утверждением ввел покупателя в заблуждение и признал сделку недействительной.

Изменение обстоятельств также способно повлиять на право применение. Дело With v. O'Flanagan [1936] стороны обсуждали возможность приобретения медицинского бизнеса, приносящего доход 2000 фунтов в год, на дворе был январь 1934 года (и это была обоснованная оценка на тот период). Контракт был подписан в мае 1934 г. и к тому времени в результате болезни продавца продажи упали. Покупатель, узнав об этом посчитал, что продавец ввел его в заблуждение и подал иск в суд. Суду надлежало решить существовала ли обязанность продавца уведомить покупателя об изменении обстоятельств. Суд первой инстанции решил, что на момент переговоров информация была верной, следовательно, нарушений со стороны продавца нет. Апелляция, сославшись на то, что обязательство продавца носило длящийся характер и на момент заключения договора утверждение было уже устаревшим и ложным, отменила решение первой инстанции. Аналогичное решение было принято в деле Davies v. London and Provincial Marine Insurance Co. [1878].

Обязательство раскрывать всю информацию перед сделкой может вытекать из существа правовых отношений сторон. Невыполнение такого обязательства приведет к введению в заблуждение второй стороны.

Например, согласно ст. 832 ГК «При заключении договора страхователь **обязан** сообщить страховщику известные страхователю обстоятельства, **имеющие существенное значение** для определения вероятности наступления страхового случая и размера возможных убытков от его наступления (страхового риска), если эти обстоятельства неизвестны и не должны быть известны страховщику.

Существенными признаются обстоятельства, определенно оговоренные в правилах страхования, разработанных страховщиком, или в письменном запросе страховщика, направленном страхователю в период заключения договора... Договор страхования **не может быть заключен** при отсутствии ответов страхователя на вопросы, указанные в письменном запросе страховщика, в отношении существенных обстоятельств».

Таким образом, сама правовая природа договора страхования обязывает страхователя представлять всю информацию. В деле, Pan Atlantic Insurance Co Ltd v. Pine Top Insurance [1995] две страховые компании заключили договор перестрахования. При этом одна сторона не раскрыла полностью информацию по требованиям. Суд оценил данное действие как введение в заблуждение.

Вторым элементом является ложное утверждение о факте. После того, как утверждение было признано ложным следует определить содержит ли оно утверждение о «факте».

Судам в первую очередь необходимо дифференцировать понятия «факт» и «мнение». Классическим примером судебного определения понятия «мнение» дается в деле Bisset v. Wilkinson [1927], в котором оценка продавца о характеристике земли суд посчитал как его мнение, а не введение в заблуждение.

С другой стороны, в деле Smith v. Land & House Property Corp [1885] между сторонами был заключен договор купли-продажи отеля. Продавец при продаже указал, что отель в данный момент сдается «самым желанным постояльцам». По факту постоялец едва сводил концы с концами и не мог уплачивать арендную плату. Суд определил, что утверждение «самый желанный постоялец» является введением в заблуждение



повлиявшим на покупателя.

Таким образом, если в первом примере утверждение о **факте** (плодородность земли) было оценено как **мнение**, то во втором примере мнение (самым желанным постояльцам) было оценено как факт.

Третьим элементом является ложное утверждение о факте, понудившим сторону заключить договор.

В данном элементе суд будет оценивать важность ложного утверждения, какую роль оно сыграло для потерпевшей стороны и как повлияло на принятие решения. Разберем на примере дело *JEB Fasteners Ltd v. Marks Bloom & Co* [1983], где истец хотел купить компанию по причине профессионализма двух директоров этой компании. В процессе переговоров он ознакомился с бухгалтерским отчетом компании, который был составлен с нарушениями. Истец посчитал данный факт введением в заблуждение. Однако, суд отказал в иске сославшись на то, что бухгалтерский отчет не повлиял на решение истца заключить сделку. Этим мотивом, как мы помним, был фактор директоров компании.

Кроме того, для суда будет важным и субъект утверждения, т.е. от кого исходит такая информация. Так в деле *Attwood v. Small* [1838] продавец шахты в процессе продажи сделал ряд ложных утверждений относительно её производительности. Покупатель в целях перепроверки отправил своих инженеров, которые подтвердили его слова. Несколько месяцев спустя покупатель обнаружил, что утверждение продавца о мощности было ложным и подал в суд. В иске ему было отказано по причине того, что решение о заключении сделки было сделано на основании отчета его экспертов, а не слов продавца. В другом деле *Redgrave v. Hurd* [1881-82] ответчик приобрел юридическую компанию истца. Истец при продаже сделал ложное утверждение о прибыльности компании. Ответчик не стал проверять финансовые счета компании и купил ее. Несмотря на то, что ложное утверждение истца понудило его купить фирму он не воспользовался своим правом провести предпродажную проверку, т.е. допустил небрежность.

3

Первый вид введение в заблуждение в результате обмана.

Классическим примером является дело *Derry v. Peek* [1889], где компания, владеющая правами на использование трамвайных линий с использованием лошадей, выпустила рекламу о том, что она также имеет право на использование паровых и механических трамваев. Данное утверждение было ложным т.к. компания только подала прошение на получение таких разрешений. Истец, поверив этом приобрел долю в компании. В последующем госорган не выдал такого разрешения, и компания обанкротилась. Истец предъявил иск к директорам об обмане. Суд посчитал, что директора действовали добросовестно, факт обмана не доказан «если доказано, что неправильное сообщение было сделано: 1) сознательно или 2) без уверенности в его истинности или 3) опрометчиво, неосторожно в отношении его истинности или ложности».

Второй вид введение в заблуждение вследствие небрежности.

Небрежность в АКП понятие неоднозначное, имеющее несколько значений, и может быть формой вины и деликтом. Рассмотрим дело *Hedley Byrne & Co Ltd v. Heller & Partners Ltd* [1964], в котором истец, рекламный агент получил положительное заключение банка содержащее оговорку о том, что банк не несет ответственность за представленную информацию. Суд определил, что банк не может нести ответственность за данную информацию, так как информировал об этом клиента. С принятием закона о введение в заблуждение 1967 г. практика изменилась. Большинство обращающихся стали ссылаться на закон при случаях небрежности. Так, закон позволял требовать возмещения ущерба при введении в заблуждение, однако виновная сторона должна доказать факт, что переданные сведения правдивы и она имела основание считать их таковыми.

Третий вид непреднамеренное введение в заблуждение.

В случае если не имел место обман или небрежность заблуждение будет относиться к категории непреднамеренного. Основным средством защиты при непреднамеренном заблуждении будет расторжение договора.



АКП выработало следующие средства защиты при введении в заблуждение.

Расторжение договора – является основным средством защиты по делам о введении в заблуждение. Основная цель расторжения приведение сторон в первоначальное положение. В случае если сделку сопровождала передача имущества или денег, то оно должно быть возвращено. Аналогичный способ защиты предусмотрен и в ГК РК «При недействительности сделки каждая из сторон **обязана вернуть другой** все полученное по сделке, а при невозможности возврата в натуре (в том числе, когда полученное выражается в пользовании имуществом, выполненной работе или предоставленной услуге) – **возместить стоимость** подлежащего возврату имущества, стоимость пользования имуществом, выполненных работ или оказанных услуг в деньгах». Так в деле, *Car & Universal Finance v Caldwell* [1965] ответчик продал автомашину мошеннику, который выписал ему фальшивый чек. Поняв, что его обманули он обратился в полицию с заявлением. Мошенник перепродал машину третьему лицу. Суду надлежало установить достаточно ли действий выполнил потерпевший, чтобы расторгнуть договор и применить реституцию. Суд решил, что заявление в полицию есть надлежащее уведомление и договор был расторгнут в тот момент. Кроме того, возможно также применение института indemnity т.е. возмещение потерь, как например в деле *Whittington v. Seale-Hayne* (1900), где потерпевшая сторона понесла расходы по валютным операциям (подробно будет рассмотрено в другой лекции).

Убытки являются вторым по значимости способом, однако их применение возможно при обмане или небрежности.

Разберём на примере дела *Doyle v. Olby* [1969], где истец приобрел бизнес у ответчика. Ответчик перед продажей обманул истца относительно прибыльности данного бизнеса. Суд первой инстанции применил принцип договорной ответственности и возместил убытки в размере 1500 фунтов, как если бы утверждения ответчика оказались правдивыми. Суд второй инстанции постановил, что применение принципа договорной ответственности при введении в заблуждение невозможно, так как заверение не стало частью договора. Соответственно т.к. ущерб был нанесен в результате обмана убытки должны быть возмещены в полном объеме.

При небрежности возмещение убытков может быть ограничено тестом на удаленность. Удаленность – есть возможность суда не применять взыскание убытков в случае если причинно-следственная связь между деянием и последствием «удалена». Например, в деле *Overseas Tankship Ltd v. Morts Dock & Engineering Co* [1961] команда истца выполняла ремонтные работы на судне, не закрепив деталь в оборудовании был допущен слив масла в реку. Ответчик компания, владевшая причалом, проводила работы на другом судне. Супервайзер, контролирующий выполнение сварных работ увидел пятно на поверхности реки и решил его поджечь чтобы проверить загорится ли оно. Разгоревшееся пламя вскоре уничтожило весь причал нанеся материальный ущерб ответчику. Суд установил, что команда, допустившая разлив масла в реку невиновна в ущербе, вызванном пожаром. Между разливом масла и пожаром нет прямой причинно-следственной связи, пожар был «разумно непредвиденным» событием. Таким образом, мы имеем следующую хронологическую цепочку разлив масла – ущерб экологии – пожар на причале в результате, удаленность третьего события исключается судом.

Кроме того, возможность взыскать убытки устанавливается также и Законом о введении в заблуждение 1967 года. Истцам по таким делам необходимо доказать факт ложного утверждения по сделке при этом основное бремя доказывания лежит на лице, которое сделало ложное утверждение, при этом он должен доказать разумность своего довода.

Выводы:

- Введение в заблуждение – есть ложное преддоговорное утверждение, влияющее на заключение договора;
- Важно различать заверение от условий договора;
- Существует три основных вида введения в заблуждение (обман, небрежность, непреднамеренное введение в заблуждение);
- Вид заблуждения влияет на доказательства и средства защиты;



Книга: Английское контрактное право

Лекция: Введение в заблуждение

Автор лекции: Руслан Кенжегалиев

Литература

1. J Cartwright, *Misrepresentation, Mistake and Non-Disclosure* (3rd edn, London, 2012), chapters 2 and 3;
2. JD Heydon, MJ Leeming and PG Turner (eds), *Meagher, Gummow and Lehane's Equity: Doctrines and Remedies* (5th edn, Australia, Sydney, 2014), Part 4(2);
3. D O'Sullivan, S Elliott and R Zakrzewski, *The Law of Rescission* (2nd edn, Oxford, 2014), chapter 4;
4. Spencer Bower, Turner and Handley's *Actionable Misrepresentation* (5th edn, London, 2014).