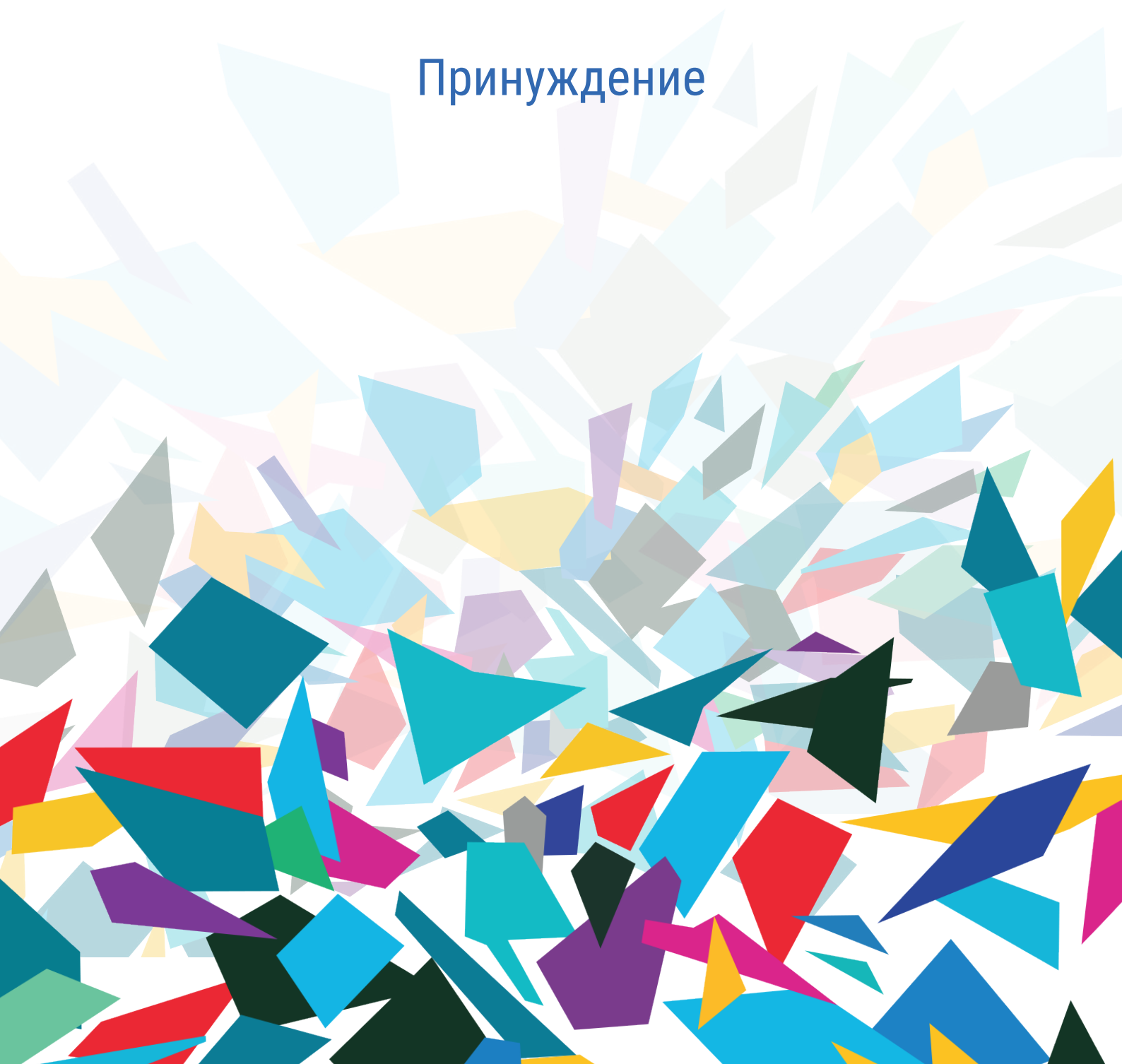


АНГЛИЙСКОЕ КОНТРАКТНОЕ ПРАВО

Принуждение





1. Понятие принуждения;
2. Виды принуждения (человек, экономические и вещи) и их последствия;
3. Средства правовой защиты от принуждения.

Литература

1

Также, как и ошибка принуждение является пороком воли и волеизъявления и может иметь правовые последствия для договора и сторон. Под принуждением Общее право понимает незаконные действия или давление, при котором сделка становится оспоримой (соответственно открывающей возможность для расторжения договора).

Отечественный ГК также относит такие действия, как насилие и угроза к основаниям недействительности сделки. Пункт 9 ст. 159 ГК «Сделка, совершенная под влиянием обмана, **насилия, угрозы**, а также сделка, которую лицо было вынуждено совершить вследствие стечения тяжелых обстоятельств на крайне невыгодных для себя условиях, чем другая сторона воспользовалась (кабальная сделка), может быть признана судом недействительной по иску потерпевшего».

Определение принуждения было выработано в деле Universe Tankships Inc. of Monrovia v. International Transport Workers Federation (1983) и Dimskal Shipping Co SA v. International Transport Workers Federation (1992).

Долгое время под принуждением АКП понимало только физический фактор, когда насилие, угроза жизни или здоровью человека вынуждало последнего заключить невыгодную сделку.

Все изменилось с рассмотрением дела The Sibeon and The Sibotre [1976], в котором арендатор судна при переговорах о заключении нового договора принуждал собственника уменьшить ставки, угрожая ему банкротством, зная о том, что у собственника нет имущества и никакой банк не выдаст ему кредит под залог без имущества и как результат потеря всех клиентов. Поддавшись на такое давление, собственник заключил договор с пониженной ставкой, а позднее оспорил его. Суд указал, что в договорных отношениях применение коммерческого давления не подтверждает факт экономического принуждения. Необходимо ответить на такие вопросы как: сопротивлялась ли жертва при принуждении; рассматривала ли жертва сделку, как завершённую или намеревалась отказаться от нее. Учитывая данные факты, суд в иске отказал, посчитав действия угрожающей стороны, как обычное коммерческое давление. Таким образом, впервые экономическое принуждение рассматривалось, как самостоятельный или новый вид принуждения, не связанный с физическим насилием над жертвой.

2

АКП выделяет три вида принуждения: принуждение человека, экономическое принуждение и товаров.

Принуждение человека может выражаться в физическом давлении и насилии. В общем такие действия могут подпадать скорее всего под уголовные преступления. Некоторые авторы включают сюда также и угрозу для репутации личности, и семьи.

Для того, чтобы указанные действия толковались в рамках АКП необходимо наличие таких фактов как:

1. Не всякая угроза может признаваться принуждением, каждый случай подлежит оценке на предмет воздействия принуждения на заключение договора;
2. В случае если угроза достаточна, чтобы квалифицировать ее как принуждение необходимо рассматривать ее последствия на лицо ее заключившее. Какие негативные последствия возникли для него?
3. Необходимо наличие причинно-следственной связи между угрозой и наступившим результатом для жертвы.

Принуждение человека как правило происходит в договорных отношениях, но может иметь место и в трудовых, где работник зависит от работодателя. Так, в деле Barton v Armstrong [1976] стороны являлись владельцами совместного бизнеса. Истец в ходе переговоров согласовал покупку доли ответчика. Стороны заключили договор, который в последующем был оспорен. Истец утверждал, что ответчик угрожал ему убийством если он не купит его долю в учредительстве. Кроме того, ответчик использовал незаконное давление на него и, следовательно, договор оспорим.

Суд привел аналогию между введением в заблуждение в результате обмана и принуждением, указав,



что, принуждение не являлось основной причиной заключения договора. В подтверждении этого следует учитывать дальнейшее поведение т.н. жертвы. В случае, когда угроза убийством отпала и принуждение прекратилось, а жертва не предприняла никаких действий она утрачивает право на оспаривание сделки. Трудно согласиться с таким выводом суда. Суд не указал, какие действия жертва должна выполнить, когда угроза отпадает. В аналогичном по обстоятельствам деле суд вынес прямо противоположное решение. В деле *Borrelli v. Ting* (2012) суд признал факт экономического принуждения спустя три года после факта совершения принуждения.

Экономическое принуждение характерно тем, что в нем как правило отсутствует «физический фактор» и нет насилия. Речь больше идет об угрозе нарушения договора. Развитие доктрины об экономическом принуждении не получало должной разработки ввиду неминуемого столкновения с принципом свободы договора. Свобода договора как основополагающий принцип АКП предполагает применение экономического давления как инструмент сделки. Снова суды столкнулись с проблемой определения границ между законным и незаконным давлением или угрозой.

В деле *Dimskal Shipping v. ITWF* [1991] ответчик угрожал истцу проведением забастовки, принимая во внимание убытки от такой забастовки истец был вынужден пойти на условия ответчика. Позже истец обратился в суд сославшись на принуждение. Два вопроса стояли перед судом: 1) являлись ли действия ответчика принуждением либо это был законный инструмент давления? Суд решил, что принуждение было и у истца не было возможности выбрать альтернативное решение. 2) истец являлся шведской компанией и нужно было решить право какой страны применять. По законам Швеции забастовка легальный инструмент, а по законам Англии незаконное действие. Суд применил английское право и удовлетворил иск.

Судья Гоф указывал, «можно признать, что экономическое давление может образовать принуждение... и может быть охарактеризовано как незаконное, ставшее причиной заключения договора».

Дальнейшее развитие доктрины экономического принуждения произошло в деле *North Ocean Shipping Co v. Hyundai Construction Co* [1979], в котором ответчик заключил договор, в котором обязался построить нефтяной танкер для истца. Стороны согласовали, что платеж будет осуществлен пяти транзакциями в долларах США. В свою очередь подрядчик предоставил финансовую гарантию исполнения обязательств. После того, как заказчик перевел первый транш курс доллара США опустился на 10%. Подрядчик в ответ потребовал увеличить сумму договора на 10% истец, отказался увеличивать сумму договора и перевел следующие два транша. Однако, ответчик возвратил эти деньги, на предложение о передаче спора в арбитраж отказался. После того, как ответчик поставил ультиматум или истец принимает их условия или расторжение договора истец согласился. При этом им было выставлено встречное требование об увеличении гарантии также на 10%.

Согласие истца было вызвано тем, что он намеревался заключить прибыльный договор ввиду чего согласился на эти условия. Спустя год после окончания договора заказчик оспорил повышение в суде, сославшись на экономическое принуждение. Суд в данном деле в иске отказал. В основу решения суда легли следующие обстоятельства: 1) подрядчик в ответ на свое требование об увеличении суммы договора предоставил увеличенную гарантию, соответственно истец получил встречное удовлетворение; 2) требование ответчика об увеличении суммы могло образовать незаконное экономическое давление если бы истец отказался выплатить сумму и обратился в суд, однако он принял данное условие и осуществил следующий платеж т.е. признал его законность; 3) иск был заявлен только через год после завершения договора, это обстоятельство суд также расценил как согласие на новые условия.

В другом деле *Pao On v. Lau Yiu Long* [1980] истец являлся участником компании, владевшей зданием, которое хотел купить ответчик. Ответчик являлся участником публичной компании. Истец согласовал продажу доли в компании ответчику, в результате чего здание оказалось бы в собственности ответчика. В качестве встречного удовлетворения истец хотел получить долю в публичной компании ответчика. Опасаясь падения стоимости акций публичной компании, ответчик предложил заключить другое соглашение, согласно которого истец приостановит продажу своей доли на некоторое время. Истец в ответ предложил другой договор, согласно которого ответчик обязуется возместить убытки, связанные с падением акций, а в случае их роста получить соответствующую прибыль. Учитывая, что отказ по данному договору может повлиять на заключение основного ответчик согласился. Вскоре произошло падение акций, и истец потребовал возмещения. Ответчик отказался платить и дело попало в суд.

Основным аргументом ответчика было то, что соглашение о возмещении потерь, подписанное сторонами, подписано по причине экономического принуждения. Суд в удовлетворении иска отказал, основываясь на факте последующего встречного удовлетворения.



Кроме того, были выработаны следующие критерии поведения принуждаемой стороны при экономическом принуждении:

- Заслуживает внимание реакция лица на принуждение, отказывалось ли оно от заключения невыгодного договора;
- Имело ли лицо другие способы разрешения ситуации, альтернативные решения способные привести к урегулированию конфликта, правовые средства защиты, отказ или приостановка платежа;
- Получило ли лицо независимый совет;
- Принимало ли какие-либо действия после заключения договора.

В деле *B & S Contracts and Designs Ltd v Victor Green Publications Ltd* [1984] истец обязался построить трибуны на стадионе. За неделю до открытия стадиона истец попросил выплатить дополнительное вознаграждение т.к. его работники могут отказаться от выполнения договора. Опасаясь за срыв мероприятия, которое могло навредить его деловой репутации, ответчик согласился. Критерий №2, выработанный в предыдущем деле спрашивает мог ли ответчик отказаться от предложения истца. Суть кейса такова, что он не мог отказаться т.к. у него было запланировано конкретное мероприятие (выставка) в день открытия. Места на выставке были оплачены арендаторами-участниками. Таким образом, суд установил, что факт экономического принуждения имел место. В случае отказа заказчик мог понести существенные финансовые и репутационные убытки.

Критерий №2 стал в дальнейшем активно использоваться судами как основное доказательство экономического принуждения. Например, в деле *Atlas Express Ltd v. Kafco* [1989] истец компания перевозчик заключила договор по доставке товаров ответчика. Стороны согласовали стоимость услуги, однако, ввиду того, что оценка заказа была рассчитана не точно согласованная цена оказалась невыгодной для истца. У истца не было времени на поиск нового перевозчика, и он согласился на увеличение суммы договора. Также он не имел и средств правовой защиты в тот момент. Конечно, он мог обратиться в суд с иском об исполнении обязательства в натуре (*specific performance*), но как правило судебный процесс достаточно долгий, а истец имел договор с третьим лицом заказчиком, который ожидал заказанный товар. Кроме того, в случае присуждения убытков по такому делу они никогда не покрыли бы полную стоимость тех репутационных убытков, вызванных нарушением обязательств перед третьим лицом заказчиком. Учитывая все вышесказанное, суд в иске отказал, установив факт экономического принуждения.

Другим аспектом экономического принуждения стала законность действия, которая при определенных обстоятельствах может привести к экономическому принуждению. Так, в деле *CTN Cash & Carry Ltd v. Gallagher Ltd* [1994] истец согласовал покупку сигарет у истца. Ответчик доставил товар на другой адрес, где впоследствии сигареты украли. Несмотря на то, что товар не был доставлен по адресу истца и был утерян по вине ответчика он настаивал на оплате, аргументируя тем, что риск утери товара перешел к истцу во время доставки товара на склад. Ответчиком ранее предоставлялись кредиты истцу, в случае неоплаты он угрожал прекратить кредитование в будущем. Суд в иске отказал, установив, что экономическое принуждение не имело место по следующим причинам: 1) договор был заключен между двумя юридическими лицами, предпринимателями, каждый из которых несет риск предпринимательской деятельности; 2) предоставлять кредит истцу не было обязанностью ответчика, он сам решал давать или не давать, он также мог отказать в выдаче по любой причине; 3) ответчик действовал добросовестно и считал, что вправе претендовать на платеж. С последним утверждением трудно согласиться т.к. потеря товара была вызвана действиями самого ответчика.

Следующим видом принуждения является **принуждение товаров**. Данный вид принуждения можно отнести к подвиду экономического принуждения т.к. оно вытекает из коммерческих сделок.

Первоначальное отношение судов к принуждению товаров было негативным так, в деле *Skeate v Beale* [1840] арендатор имел долг перед арендодателем. Для возврата долга он удерживал вещи арендатора у себя и угрожал их реализовать в случае отказа арендатора подписать новое соглашение по возврату суммы. Арендатор согласился подписать такой договор, но впоследствии подал иск в суд, ссылаясь на принуждение. Суд посчитал, что принуждение не имело место и договор действительный.

Ситуация изменилась, когда суд рассмотрел дело *Universe Tankships of Monrovia v International Transport Workers Federation* [1983] ответчик Международная Федерация Транспортников заблокировала судно истца в порту и требовала подписать новые трудовые договоры на более выгодных условиях со своими работниками, а также оплатить сумму в фонд работников данной промышленности. Истец согласился подписать договор, но только в случае если ему обеспечат выход из порта. Выйдя из порта,



Книга: Английское контрактное право

Лекция: Принуждение

Автор лекции: Руслан Кенжегалиев

истец обратился в суд с требованием вернуть уплаченную сумму. Суд удовлетворил его требования, указав, что имело место незаконное принуждение и истец не мог адекватно отреагировать, у него не было выбора, кроме как подписать соглашение и оплатить. В деле *The Alev* (1989) истец угрожал оставить себе товар ответчика, если не будет подписан договор. Суд квалифицировал такое давление, как незаконное, принуждение имело место.

Выводы:

- Физическое принуждение или насилие в отношении человека образуют принуждение;
- В экономическом принуждении давление осуществляется посредством угрозы прекращения договора, отказа заплатить т.е. любым нарушением способным принудить потерпевшего к заключению невыгодного договора;
- Коммерческое давление может быть законным (продление кредитной линии) либо незаконным (блокировка корабля в порту) и только последнее образует экономическое принуждение;
- Имеет важное значение имело ли лицо находящееся под давлением реальную альтернативу при принятии решения. Такая альтернатива должна отсутствовать;
- Договоры, заключенные под принуждением по общему правилу оспоримые, в некоторых случаях могут признаваться ничтожными (если сопровождаются насилием).

Литература

1. AS Burrows, *The Law of Restitution* (3rd edn, Oxford, 2012), chapter 10;
2. N Enonchong, *Duress, Undue Influence and Unconscionable Dealing* (2nd edn, London, 2012), Part I (chapters 2 to 5);
3. Goff and Jones, *The Law of Unjust Enrichment* (8th edn, London, 2011), chapter 10;
4. D O'Sullivan, S Elliott and R Zakrzewski, *The Law of Rescission* (2nd edn, Oxford, 2014), chapter 6, section B