

УСЛОВИЕ О ЕДИНСТВЕ ВОЛИ И ВОЛЕИЗЪЯВЛЕНИЯ В АНГЛИЙСКОМ ДОГОВОРНОМ ПРАВЕ



В. С. БЕЛЫХ,
директор Евразийского научно-исследовательского центра
сравнительного и международного предпринимательского
права, заведующий кафедрой предпринимательского права
УрГЮУ (г. Екатеринбург, РФ), заслуженный деятель науки
РФ, д. ю. н., профессор

В статье исследуется одно из условий действительности договора в английском праве – условие о единстве воли и волеизъявления. Подробно рассматриваются основания признания договора недействительным в случае несоответствия воли и волеизъявления: ошибка (mistake, error); введение в заблуждение (misrepresentation); принуждение (duress); злоупотребление влиянием (undue influence). При этом автор использует различные источники: литературные, нормативные и судебные прецеденты.

Ключевые слова: условия действительности договора, условие о единстве воли и волеизъявления, основания признания договора недействительным, ошибка, введение в заблуждение, принуждение, злоупотребление влиянием.

Отсутствие в соглашении пороков воли – условие действительности договора. В Англии основной источник регулирования в этой сфере – судебная практика. В то же время здесь применяются отдельные законы. Один из них – Закон о введении в заблуждение 1967 г. (Misrepresentation Act 1967).

Основаниями для признания договора недействительным в случае несоответствия воли и волеизъявления являются: а) ошибка (mistake, error); б) введение в заблуждение (misrepresentation); в) принуждение (duress); г) злоупотребление влиянием (undue influence). Рассмотрим их более подробно.

Начнем с ошибки. В курсах английского договорного права выделяют различные основания для классификации норм, определяющих правовое значение ошибки при заключении договора. Так, Поллок выделяет три группы оснований: ошибка в характере сделки; ошибка в лице; ошибка в предмете договора. В свою очередь, Самонд и Вильямс различают: ошибку в выражении (in verbis), в согласии (in consensus), в основании (in causa).¹ В зависимости от вида ошибки решается вопрос о ее влиянии на действительность договора. Чешайр и Фифут выделяют «общую ошибку» (common mistake), «взаимную ошибку» (mutual mistake) и «одностороннюю ошибку» (unilateral mistake).² Каждый вид ошибки подробно исследуется.

© В. С. Бельих, 2016

¹См.: Халфина Р.О. Договор в английском гражданском праве. М., 1959. С. 239.

²Cheshire, Fifoot & Furmston's. Law of Contract. Thirteenth ed. London, Edinburgh, Dublin, 1996. P. 234-272.

Напротив, некоторые авторы не выделяют ошибки в качестве самостоятельного основания признания договора недействительным. Так, Джозеф Читти (Chitty) в своем труде вообще не рассматривает вопрос об ошибке.³

Иногда имеет место смешение смежных понятий, таких как «заблуждение» и «ошибка». Например, Самонд и Вильямс отмечают: «Различают три вида заблуждения или ошибки, которые влияют на действительность или юридические последствия договора».⁴ При этом названные авторы особо выделяют такое основание как введение в заблуждение (misrepresentation).

Профессор Трейтел также дифференцирует ошибки на три вида: общие, взаимные и односторонние.⁵ В качестве примеров для иллюстрации широко используется судебная практика. Так, в решении по делу Bell v. Lever Bros Ltd.⁶ лорд Atkin указал: «Когда ошибка имеет место, она сводит на нет либо делает недействительным согласие сторон». Ошибка сводит на нет согласие, когда приводит стороны к противоположным намерениям, то есть препятствует достижению соглашения. Далее, видный ученый отмечает, что по закону, ошибка делает договор недействительным⁷, однако данное правило действует в очень узких пределах. Считается коммерчески удобным, что договор должен исполняться. Право справедливости иногда предоставляет средства защиты на случай ошибки, однако это никак не влияет на положения общего права. Современные прецеденты значительно ограничили возможность предоставления такого средства защиты.⁸ К ошибочно подписанным документам применяются специальные правила.⁹

По общему правилу, ошибка не влияет на действительность договора (кроме тех случаев, когда вследствие ошибки не может быть согласованного волеизъявления сторон (consensus ad idem) и, следовательно, договора. Однако в судебной практике наблюдается про-

³См.: J. Chitty A practical treatise on the law of contracts, not under seal: and upon the usual defences to actions thereon. Springfield, 1839.

⁴Самонд и Вильямс. Основы договорного права. М., 1955. С. 247.

⁵Treitel G.H. The Law of Contract/ by Edwin Pell. Twelfth ed. London: Sweet & Maxwell, 2007. P. 310-311.

⁶[1932] A.C. 161 at 216.

⁷См.: Associated Japanese Bank (International) Ltd v. Credit du Nord SA [1989] 1 W.L.R. 255 at 268.

⁸The Great Peace [2002] EWCA Civ 1407; [2003] Q.B. 679.

⁹Treitel G. H. Op. cit. P. 310-360.

тиворечивость и непоследовательность при принятии конкретных решений по спорным вопросам.

Теперь коротко остановимся на вопросе: в каких случаях ошибка рассматривается как исключительное волеизъявление. *Первое* – существенная ошибка относительно характера сделки. В этой связи можно привести следующий пример из судебной практики. Например, лорд Невиль попросил ответчика поставить свою подпись на листке бумаги, при этом объяснил, что документ касается семейных дел, а потому ответчик должен подписать его как свидетель. Однако оказалось, что он подписал вексель на сумму 11 113 ф. ст. на имя истца. Под обеспечение этого векселя истец – третье лицо, не имевшее никакого представления об обмане, совершенном лордом, выдал последнему деньги. Какое же последовало решение суда?

Суд признал, что здесь имела место **существенная ошибка**. Хотя, по мнению Р.О. Халфиной, в данном случае налицо в чистом виде обман.¹⁰

Ошибка в лице исключает согласованное волеизъявление, поскольку личность контрагента имеет существенное значение. Ведущий прецедент по этому вопросу – дело Боултона против Джона. Ответчики заказали партию товаров у продавца Брокльхерста, не зная, что последний передал свое предприятие истцу. Истец прислал требуемые товары, которые были ответчиками получены и использованы. Когда после этого истец прислал ответчикам извещение о платеже, ответчики, узнав о том, что товары были посланы не Брокльхерстом, а истцом, отказались от отплаты. Они считали, что между ними и истцом никаких договорных отношений не было. Суд встал на сторону ответчиков, указав, что договор не был заключен и что единственный, кто мог бы требовать оплаты по счету, это – Брокльхерст.¹¹

На наш взгляд, несоответствие личности поставщика не имело существенного значения для дела, а Брокльхерст не мог требовать оплаты за товары, так как они ему не принадлежали. Тем не менее, суд вынес решение в пользу ответчиков. Правда, возникает вопрос: причем здесь договорные отношения, если Брокльхерст передал (или продал свой бизнес) другому лицу?

Ошибка в предмете сделки рассматривается как исключительное согласованное волеизъявление тогда, когда она столь существенна, что если бы ее не было, договор не мог быть заключен. Примером такой ошибки является отсутствие или гибель объекта договора, не известные в момент заключения договора. Ошибки в качестве, количестве, свойствах, характере вещей служат основаниями недействительности договора, когда такая ошибка настоль-

ко значительна, что вещь или требование, являющиеся предметом сделки, совсем не таковы, какими они представлялись сторонам при заключении договора. Суд в каждом конкретном случае определяет значение ошибки.¹² Действительно, воистину английское право разумом не понять!

Исполнение договора невозможно, а потому он ничтожен, когда обе стороны ошиблись в существовании предмета договора. Например, в судебном деле было признано, что договор о разделе имущества между мужчиной и женщиной, ошибочно полагавшими, что они состоят в браке, ничтожен, поскольку основан на несуществующем факте (нахождении в браке).¹³ Аналогично, договор ренты был признан ничтожным, так как в момент его заключения, получатель ренты умер, так что рента более не существовала.¹⁴

В своем фундаментальном исследовании Трейтел приводит следующие выводы судебной практики. В деле *The Great Peace* Апелляционный суд сформулировал элементы, которые должны быть в наличии, чтобы ошибка позволила аннулировать договор:

- а) должно иметь место предположение о состоянии дел;
- б) не одна из сторон не должна давать гарантию (warranty), что состояние дел именно таково;
- в) иное состояние дел (*не то, которое стороны имели в виду, вступая в договор*) не должно иметь место по умыслу одной из сторон;
- г) иное состояние дел должно приводить к невозможности исполнения договора;
- д) состояние дел может быть существующим или существенным атрибутом встречного предоставления, которое должно иметь место, или обстоятельств, которые должны существовать, если исполнение договорного обязательства возможно. Что касается последнего элемента, суд выразил сомнение в возможности применить его к различным типам ошибок. В каком-то смысле, единственным типом ошибок, которые называются «существенными» или делающими исполнение договора невозможным, являются ошибки в существовании предмета договора.¹⁵

Введение в заблуждение (misrepresentation). Оно может быть непреднамеренным, невиновным (innocent misrepresentation) или намеренным, обманным (fraudulent misrepresentation, fraud), либо вследствие небрежности. Как видно, английское договорное право под термином «misrepresentation» понимает не только невиновное, но и обманное введение в заблуждение. Иначе говоря, обман – это разновидность введения в заблуждения.



¹⁰Халфина Р.О. Указ. соч. С. 242.

¹¹См.: Халфина Р.О. Указ. соч. С. 243; Самонд и Вильямс. Указ. соч. С. 273.

¹²Халфина Р.О. Указ. соч. С. 244.

¹³Galloway v. Galloway (1914) 30 T.L.R. 531.

¹⁴Strickland v. Turner (1852) 7 Ex. 208.

¹⁵Treitel G. H. Op. cit. P. 314.

Введение в заблуждение в результате обмана. Наличие обмана определяется в зависимости от поведения контрагента, сообщающего неправильные (ложные) сведения. Для признания договора оспоримым на основании обмана необходимо присутствие любой формы вины (умысла, эвентуального умысла, неосторожности) лица, сообщающего ложные сведения.

Основной судебный прецедент – дело Дерри против Пика (Derry v. Peek, 1899). На основании специального акта парламента компания получила право эксплуатировать трамвайные линии, используя конную тягу, а с разрешения Министерства торговли – паровую или механическую энергию. Директора компании полагали само собой разумеющимся получение разрешения Министерства торговли, поскольку передали туда планы, и никаких возражений не последовало. Поэтому они выпустили проспект о том, что компания имеет право эксплуатировать трамвайные линии с применением паровой и механической энергией. Истцы приобрели паи компании, а Министерство торговли в конечном итоге отказало в разрешении, и компания была ликвидирована. Истцы предъявили к директорам иск об обмане.¹⁶

Итак, был предъявлен иск об обмане, и чтобы выиграть дело, надо было доказать наличие обмана. Лорд – судья Хершелл сказал: «Во-первых, для удовлетворения иска об обмане необходимо доказать обман и ничто иное не будет достаточным. Во-вторых, обман 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». Далее, лорд Хершелл указал, что сделанное из-за отсутствия должной заботливости ложное заявление не является обманом, даже если было установлено, что небрежность была значительной.¹⁷

Истцы не доказали наличие обмана со стороны дирекции компании. По мнению суда, директора действовали добросовестно. Однако ничего, кроме обмана, не может быть принято во внимание. В иске было отказано.

В этой связи интересными представляются рассуждения Самонда и Вильямса о введении в заблуждение в результате обмана. Вот что они пишут: «Учение о том, что критерием для установления наличия обмана служит отсутствие у лица уверенности в достоверности сообщаемых им сведений, может быть выражено следующим образом: для решения вопроса о том, является ли какое заявление, независимо от его формы, обманом, или нет, критерием служит уверенность в достоверности этого заявления у лица, его делающего... Критерий здесь – субъективный, а не объективный. Степень уверенности может быть различной. Она может варьироваться от абсолютной осведомленности до различных степеней сомнения и колебания».¹⁸

Вместе с тем, фактом в утверждении будь то ложное или правдивое утверждение судебной практикой понимаются и *объективные события или явления*, о которых идет речь и субъективные мнения, убеждения, предположения о событиях. Так в решении по одному из дел Лорд-судья Боуэн сделал следующее утверждение: «Состояние человеческого ума такой же факт, как и состояние его желудка». Человек может обмануть другого, создав у него

неправильное представление о своем мнении по поводу вещей в не меньшей мере, чем, создав у него неправильное представление о самих вещах.¹⁹ Мы также считаем, что при оценке обмана и непреднамеренного (невиновного) введения в заблуждение должен использоваться комплексный подход, сочетающий субъективный и объективный критерии оценки.

Введение в заблуждение вследствие небрежности. В первую очередь, надо определить, что есть небрежность в английском праве. В английском праве термин «negligence» имеет различные значения: **1)** форма вины, т.е. внутренне (психическое) отношение к своим противоправным действиям (например, лицо может совершить деликт умышленно или небрежно, неосторожно); **2)** отдельный вид деликта, заключающийся в нарушении установленной законом обязанности проявлять осмотрительность по отношению к определенным лицам, с тем чтобы избежать причинения им вреда;²⁰ **3)** разновидность введения в заблуждение как основание для признания договора недействительным при отсутствии единства воли и волеизъявления в договоре. Отсюда это понятие вызывает трудности как в научном плане, так и в правоприменительной практике. По крайней мере, в английской и отечественной литературе нет четкого определения термина «negligence».

Так, В. Ансон различает два вида небрежности с точки зрения последствий. Потерпевшее лицо, прежде всего, вправе отказаться от договора, как и в случаях обмана. До принятия Закона о введении в заблуждение 1967 г. отсутствовал прецедент, позволяющий стороне требовать также возмещения убытков. Хотя в 1963 г. в решении по делу Hedley Byrne & Co., Ltd. v. Heller & Partners, Ltd. [1964] Палата лордов распространила ответственность за убытки, взыскиваемые при причинении внедоговорного вреда (tort), на случаи введения в заблуждение по небрежности и нашла, что обязанность проявить должную осмотрительность предполагается и в ситуациях, когда между лицом, делающим заявление (claim), и лицом, к которому оно обращено, было «особое отношение». Однако Палатой лордов не было четко рассмотрено влияние данного решения на право, относящееся к введению в заблуждение, не были сформулированы критерии для выявления наличия таких «особых отношений», унифицированных с точки зрения терминологии. Тем не менее, впоследствии были судебные решения, согласно которым введение в заблуждение одной стороной по небрежности другой стороны в заблуждение до заключения договора служило основанием для предъявления иска о внедоговорном причинении вреда вследствие сделанного по небрежности ложного заявления, если сделавшее такое заявление лицо имело или предполагалось имеющим специальные познания или мастерство в том, что касалось сообщенных фактов.²¹ Бремя доказывания наличия небрежности лежит на стороне, которая на нее ссылается.

Закон о введении в заблуждение (п. 1 ст. 2) установил право требовать возмещения убытков, когда лицо заключило договор, будучи введенным в заблуждение другой стороной, и вследствие этого потерпело ущерб, если виновное лицо не докажет, что имело разумное основание считать и действительно считало до момента заключения договора, что сообщенные им факты были правильными.²²

¹⁶Следует обратить внимание на несогласованность в оценке ситуации между Р.О. Халфиной и В. Ансоном. По мнению первого автора, истцы заявили иск к директорам компании, что логично. В книге В. Ансона заявителем иска является ответчик, что выглядит весьма странно. См.: Халфина Р.О. Указ. соч. С. 246-247; Ансон В. Указ. соч. С. 159.

¹⁷Ансон В. Указ. соч. С. 159.

¹⁸Самонд и Вильямс. Указ. соч. С. 294.

¹⁹http://superinf.ru/view_helpstud.php?id=3051

²⁰См.: Матвеев Ю. Г. Англо-американское деликтное право. М, 1973. С. 160.

²¹Ансон В. Договорное право/ под общ. ред. О.Н. Садикова. М., 1984. С. 161.

²²Butterworth's Commercial and Consumer Law. Third ed. / Ed. by Gwyneth Pitt. London, Edinburgh, Dublin, 1999. P. 160.

Как видно, в Законе нет ссылки на небрежность (negligence), но, по мнению В. Ансона, использование слов «разумное основание считать» может давать повод к выводу о том, что возложенная на делающую сообщение сторону обязанность *равнозначна обязанности проявлять осмотрительность в отношении небрежности*, степень которой может меняться в зависимости от обстоятельств, при которых сделано сообщение.²³ Правда, непонятно: почему В. Ансон пришел к такому выводу?

На наш взгляд, термин «небрежность (negligence)» занимает промежуточное положение между невиновным введением в заблуждение и обманом. Если при наличии обмана потерпевшее лицо вправе не только расторгнуть договор, но и потребовать возмещение убытков, то при невиновном введении в заблуждение можно лишь расторгнуть договор, но нельзя взыскать убытки. В случае небрежности потерпевшее лицо, как уже отмечалось выше, вправе отказаться от договора, а также потребовать возмещения убытков в зависимости от конкретных обстоятельств, при которых сделано сообщение. Здесь учитываются как объективная сторона небрежности (действия или бездействия), так и субъективная сторона (форма вины).

Невиновное (непреднамеренное) введение в заблуждение. По общему правилу, невиновное введение в заблуждение имеет место тогда, когда нет элементов обмана или небрежности. Далее, непреднамеренное введение в заблуждение может служить основанием для признания договора недействительным при определенных условиях. Средства защиты, применяемые в данном случае, – потерпевшая сторона вправе расторгнуть договор, но не вправе добиваться возмещения убытков. Рассмотрим это более подробно.

Прежде всего, любое введение в заблуждение (обман, невиновное поведение) должно относиться к определенным фактам, наличие или отсутствие которых существенно для договора. Возникает вопрос: какие факты и соответственно части договора являются существенными для квалификации действий или бездействия стороны в качестве введения в заблуждение?

В. Ансон выделяет четыре группы условий договора и фактических ситуаций, которые могут привести к заключению о применении последствий недействительности договора по причине введения в заблуждение. К ним относятся, в частности:

- а)** предмет договора;
- б)** правовой титул;
- в)** качество вещи, по поводу которой заключен договор;
- г)** ложное и существенное предположение, относящееся к основанию договора.²⁴ При этом автор справедливо отмечает, что нельзя установить

какого-либо систематического критерия для определения того, распространяются или нет предусмотренные сторонами обязательства на ситуацию, которая возникла неожиданно.

Например, предметом договора купли-продажи являются товары (goods). Согласно ст. 61 (1) Закона о купле-продаже товаров 1979 г. (Sale Goods Act 1979) под *товарами* понимается всякое движимое имущество, за исключением имущества в требованиях и денежных средств. Движимое имущество включает плоды, посевы, урожай, полученный в результате периодической обработки земли (emblements), а также вещи, связанные с недвижимостью или составляющие часть ее, но относительно которых установлено, что они будут отделены перед продажей или в силу соглашения о продаже.²⁵

Итак, предметом договора купли-продажи в соответствии с Законом 1979 г. является движимое имущество. Недвижимость регулируется специальными законами (Law of Property 1925, Real Property Act 1900 и др.).

Ложное и существенное предположение, относящееся к основанию договора. По мнению В. Ансона, когда стороны договора находятся под влиянием ложного и существенного предположения, лежащего в основании договора, которое они, как это следует считать, рассматривали в качестве основы их соглашения, договор может быть недействительным.²⁶ В этой связи возникает ряд вопросов: а) что есть ложное и существенное предположение; б) что понимается под основанием договора; 3) почему ложное предположение оказалось в группе невиновного введения в заблуждение.

На эти вопросы нет ответов в английской и отечественной литературе. По крайней мере, В. Ансон пишет: «Здесь идет речь не об особом и отличающемся от уже названных категорий заблуждений, а скорее о более сжатом выражении того вида ошибки, наличие которой необходимо для признания договора недействительным».²⁷ **Итак**, опять очередная неопределенность, усиленная смешением понятий «введение в заблуждение» и «ошибка». Кроме того, ложное и существенное предположение – это нечто гибридное выражение ошибки, мало чем отличающейся от иных категорий заблуждений. Как говорится, все смешалось, как в бординском сражении!

При невиновном введении в заблуждение потерпевшая сторона может сослаться на заблуждение в иске об исполнении договора в натуре (specific performance). И не только. В случае заблуждения могут применяться три средства защиты:

²⁵Butterworth's Commercial and Consumer Law. Third ed. / Ed. by Gwyneth Pitt. P. 656.

²⁶Ансон В. Указ. соч. С. 196.

²⁷Там же. С. 196.



²³Ансон В. Указ. соч. С. 162.

²⁴Ансон В. Указ. соч. С. 191.

а) отказ в вынесении приказа об исполнении в натуре;
б) внесение поправок в письменный договор;
в) расторжение договора. По мнению В. Ансона, эти средства защиты по праву справедливости реализуются на практике там, где общее право отказывается от вмешательства.²⁸

Принуждение и злоупотребление влиянием. В английском праве принуждение (*duress*) понимается, как «принуждение посредством побоев, лишения свободы или угроз», т.е. прямое насилие и угроза его применения.

Правила о принуждении выработаны общим правом и применяются при наличии совокупности условий: **1)** действие, которым угрожали, должно являться противоправным, причем угроза должна быть угрозой совершения преступления или гражданского правонарушения. Угроза совершить действие, которое лицо имеет право или обязано совершить, не может рассматриваться как принуждение, опорочивающее договор; **2)** насилие или угроза насилием должны относиться к личности контрагента, а не к его имуществу; **3)** кроме того, угроза насилием должна быть реальной.²⁹

Случаи открытого насилия сравнительно редки, хотя принуждение может заключаться в непосредственном насилие или даже лишении свободы. По мнению В. Ансона, в общем праве угроза законного лишения свободы, т.е. уголовного преследования обычно не представляла собой принуждение. Однако в праве справедливости угроза одной стороны возбудить судебное преследование другой за уголовное преступление могла создать основание, по которому договор мог быть признан судом недействительным (*Williams v. Bayley, 1886*).³⁰ В настоящее время это правило права справедливости имеет преимущественную силу при принятии судебного решения.

Профессор Трейтел на основе современной судебной практики приводит новые аргументы в пользу экономического давления, в том числе в отношении товаров (имущества). В частности, он отмечает, что распространенное в 19 веке мнение, согласно которому только незаконное насилие лица представляет собой принуждение, привело к заключению, что контракт не может быть признан недействительным по причине «принуждения товаров».³¹ Это означало, что соглашение сторон по оплате поставленных товаров, которые были незаконно задержаны или для предостережения их незаконного захвата, было действительным.³² Теперь ситуация изменилась и «принуждение товаров» (*duress of goods*) рассматривается в качестве основания для признания такого соглашения недействительным с учетом необходимой причинно-следственной связи.³³ Далее, Трейтел заключает, что принуждение товаров является разновидностью экономического принуждения в широком смысле слова.

Что касается экономического давления, то оно имеет место тогда, когда является незаконным и одной из существенных причин, побуждающих сторону заключить соответствующий договор.³⁴ Поэтому главная задача судов провести различие между соглашениями, которые являются результатом простого «коммерческого

давления» (например, в силу экономического неравенства партнеров) и теми соглашениями, которые были подвергнуты незаконному (ненадлежащему) экономическому давлению (принуждению), пользуясь так называемым «тестом», который должен показать, что сделка без принуждения вообще могла бы не состояться или состоялась бы, но на других условиях. Пример: лицо, которое должно было сделать стенды для выставки, за неделю до выставки сообщило клиенту, что не сделает стенды, пока он не выплатит дополнительную сумму денег. Такая ситуация могла поставить под удар выставку и репутацию клиента, а также повлекла бы за собой убытки клиента. При таких обстоятельствах суд установил, что имело место экономическое принуждение, и клиенту должны вернуть уплаченную сверх договора сумму. Другая ситуация: акционеры не хотели заключать договор с компанией, требуя у нее гарантии от убытков. Компания, думая, что риска убытков практически нет, дала такую гарантию. В этом случае никакого экономического принуждения не было. Если перевозчик не хочет перевозить товар, пока ему не выплатят дополнительную сумму денег, то применяется указанное выше правило. Иногда такие дела рассматриваются с точки зрения несправедливого обогащения, ошибки в праве или необоснованного требования, а также в судах общего права.³⁵

Злоупотребление влиянием (*undue influence*) – это случаи при моральном принуждении, неопытности контрагента, его незнания, суеверия, беспомощного положения. Иногда в качестве злоупотребления влиянием рассматриваются случаи мошенничества. Злоупотребление влиянием констатируют также при наличии прямого шантажа. Например, в одном из ведущих прецедентов – деле Уильямса против Бейли (*Williams v. Bayley, 1866*) хозяева банка, угрожая отцу возбудить уголовное преследование против его сына, принудили отца выдать закладную на свое имущество. Договор был признан недействительным вследствие злоупотребления влиянием.³⁶

Как видно, злоупотребление влиянием – весьма широкое и неопределенное понятие. Поэтому на практике суды принимают то или иное решение с учетом конкретных обстоятельств. Так, презумпция злоупотребления влиянием опровергается, если сторона, получающая выгоду от сделки, докажет, что имело место свободное изъявление воли. Самый лучший способ доказать это обстоятельство – показать, что сторона получила независимый совет (рекомендацию) перед заключением сделки. Совет должен быть компетентным и основанным на соответствующих фактах. Независимый консультант должен был одобрить сделку, а потому его совет был выполнен.³⁷ Аналогичное правило применяется тогда, когда солиситор покупает что-либо у клиента или продает ему что-либо. Солиситор должен доказать, что клиент был проинформирован обо всех обстоятельствах сделки, что сделка была справедливой. Солиситор должен предоставить полную информацию.

В литературе и судебной практике особо выделяется злоупотребление влиянием при наличии фидуциарных отношений. Так, Самонд и Вильямс называют два вида этих отношений: **1)** те отношения, которые признаются таковыми (фидуциарными) в силу нормы права; **2)** второй вид отношений, в которых фидуциарный элемент не презюмируется правом, а его существование должно

²⁸Ансон В. Указ. соч. С. 213.

²⁹Халфина Р. О. Указ. соч. С. 254.

³⁰Ансон В. Указ. соч. С. 178.

³¹Treitel G.H. Op. cit. P. 443.

³²Skeate v. Beale (1840) 11 A. & E. 987).

³³The Universe Sentinel (1983) A. C. 366; The Alev (1989) 1 Lloyd's Rep. 293.

³⁴См.: The Universe Sentinel (1983) A. C. 366 at 400; R v Attorney General for England and Wales (2003) UKPC 22 at 15.

³⁵Treitel G. H. Op. cit. P. 444-445.

³⁶Халфина. Указ. соч. С. 255.

³⁷Treitel G.H. Op. cit. P. 314.

быть доказано в каждом отдельном случае. К числу фидуциарных отношений первого вида относятся, например, отношения между доверительным собственником и его бенефициарием, агентом и принципалом, солиситором и клиентом, врачом и пациентом, духовным лицом и теми, кто находится под его руководством, родителем и ребенком.³⁸ При этом под *фидуциарными отношениями* понимаются отношения, суть которых заключается в обязанности сторон добросовестно информировать друг друга о всех известных либо существенных фактах, могущих повлиять на условия заключенного договора. Однако, на наш взгляд, принцип наивысшего доверия (*uberrimae fidei*) сторон по любому договору не имеет ничего общего с личностно-доверительными (фидуциарными) обязательствами.

Впервые юридическое определение данного принципа было сформулировано в Англии в 1766 г. при рассмотрении дела Картер против Боэма (*Carter v. Boehm*): «Специальные сведения, на основании которых рассчитывается возможный шанс, кроются чаще всего в знаниях только страхователя: страховщик доверяет его заявлению, с уверенностью предполагая, что страхователь не скрывает никаких известных ему обстоятельств, которые могли бы ввести в заблуждение страховщика и заставить его поверить, что данные обстоятельства не существуют. Сокрытие таких обстоятельств считается мошенничеством, и, следовательно, договор страхования является ничтожным... Наивысшее доверие запрещает одной стороне скрывать известные только ей сведения, вовлекая другую сторону в сделку, пользуясь невежеством другой стороны, которая считает обстоятельства совсем иными...».³⁹

Стороны могут заключить первоначальное соглашение, которое является оспоримым из-за злоупотребления влиянием, но потом заменить его следующим соглашением, которое само по себе не является таковым (оспоримым). Если злоупотребление влиянием распространяется и на второе соглашение, т.е. одна из сторон не уверена, что первое соглашение можно было аннулировать, то влияние распространяется и на второе соглашение.

Обычный способ защиты прав при злоупотреблении влиянием – аннулирование сделки. Сторона, чьи интересы нарушены, вправе обратиться в суд с требованием о расторжении договора. Пра-

во расторжения договора может быть утрачено, если затрагиваются права третьих сторон. Возмещение ущерба, как таковое, не может применяться в случаях злоупотребления влиянием. Если расторжение договора невозможно, суд может присудить потерпевшему лицу от злоупотребления влиянием разницу между тем, на что он соглашался в сделке и стоимости в настоящее время.⁴⁰ Средства правовой защиты могут быть предоставлены на основании злоупотребления влиянием даже, если лицо, которое получило подарок или обещание, само не приобрело от этого выгоду. Например, священник получил подарок, чтобы использовать его на благо религиозного ордена.

В.С. Белых: Ағылшын келісімшарт құқығындағы ерік бірлігі мен ерік білдіру туралы шарты.

Мақалада ағылшын құқығындағы келісімшарттың қолданылу шартының бірі – ерік бірлігі мен ерік білдіру туралы шарты зерттеледі. Ерік бірлігі мен ерік білдірудің сәйкессіздігі жағдайында келісімшартты жарамсыз деп танудың негіздері жан-жақты қарастырылады: қате (*mistake, error*); бұрмалауға жол беру (*misrepresentation*); мәжбүрлеу (*duress*); ықпал етуді теріс пайдалану (*undue influence*). Сонымен қатар, автор әдеби, нормативтік және сот прецеденттері сияқты әр түрлі дереккөздерін пайдаланған.

Түйінді сөздер: келісімшарттың қолданылу шарттары, ерік бірлігі мен ерік білдіру туралы шарт, келісімшартты жарамсыз деп танудың негіздері, қате, бұрмалауға жол беру, мәжбүрлеу, ықпал етуді теріс пайдалану.

V. Belykh: Conditions of unity of will and expression of will in English law of contracts.

The article examines one of the conditions of validity of the contract in English law - the condition of the unity of will and expression of will. The detailed review of the base of the recognition of the contract null and void in the event of non-compliance of will and expression of will: error (*mistake*); misrepresentation, coercion (*duress*); undue influence. The author uses a variety of sources: literary, regulatory and judicial precedents.

Key words: conditions of validity of the contract, the condition of the unity of will and expression of will, grounds of recognition of an agreement null and void, error, deception, coercion, undue influence.

³⁸Самонд и Вильямс. Указ. соч. С. 347.

³⁹См.: Шинкаренко И. Э. Страхование ответственности: Справочник. М., 1999. С. 80-81.

⁴⁰Treitel G.H. Op. cit. P. 446-463.

НОВЫЕ КНИГИ



Белых В.С. Договорное право Англи: сравнительно-правовое исследование: монография. Москва: Проспект, 2017. – 208 с. ISBN 978-5-392-23501-8

В книге приведен сравнительный анализ английского и российского законодательства, регулирующего договорные отношения. Данное издание посвящено общим положениям о договоре. Дается характеристика английского договора, раскрываются источники права, юридическая природа договора, условия действительности договора. Особое внимание уделяется вопросам заключения, исполнения и прекращения договора. Отдельно исследуются проблемы применения средств защиты за нарушения законодательства, судебных решений и условий договора. В настоящей монографии используется судебная практика по актуальным вопросам договорного права. Кроме того, в работе представлены комментарии известных ученых и практиков по применению законов (статуты), актов делегированного законодательства, судебных прецедентов и торговых обычаев. Монография посвящена светлой памяти супруги автора Белых Ларисы Алексеевны.