

А.А. Петруша

ГАРАНТИИ В СДЕЛКЕ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ПО ПРАВУ АНГЛИИ И США

Аннотация. При заключении договора международной купли-продажи товаров между российской и английской или американской компаниями, в качестве применимого к договору, может быть выбрано право Англии или США (право какого-либо штата США). Общее направление правового регулирования гарантийных отношений (гарантия юридической чистоты права собственности на продаваемый товар, гарантия качества товара) в сделке купли-продажи по праву Англии и США не имеет принципиальных различий по сравнению с российским правовым порядком. Отличия в основном сводятся к более детальной разработанности регулирования этих отношений, а также к подходу регулирования ответственности продавца за нарушение гарантий по праву Англии и праву США. Целью настоящей статьи является исследование регулирования гарантий в сделке купли-продажи в отношении продаваемого товара по праву Англии и США, а также выявление особенностей, на которые рекомендуется обратить особое внимание российскому контрагенту, заключая договор международной купли-продажи товаров по праву Англии или праву какого-либо штата США.

Ключевые слова: сравнительное правоведение, Договор международной купли-продажи товаров, гарантия юридической чистоты права собственности, гарантия качества товара, подразумеваемые гарантии, прямо выраженные гарантии, исключение подразумеваемых гарантий, ответственность за нарушение гарантий, Английский Закон о купле-продаже товаров, Единообразный Торговый Кодекс США.

Подход к правовому регулированию гарантийных отношений в законодательстве стран англо-американской правовой семьи и континентально-европейской не имеет принципиальных различий. В то же время в английском праве и праве США детальному регулированию гарантий уделено значительно больше внимания. В данной статье анализируется правовое регулирование гарантийных отношений в сделке купли-продажи с позиций права Англии и США¹.

Перед тем, как перейти к рассмотрению регулирования гарантийных отношений, остановимся на видах договорных условий в праве Англии и США. В английском праве и праве США, в зависимости от оснований возникновения, различают прямо выраженные условия (*express terms*), т.е. условия, о которых стороны договорились в договоре; и подразумеваемые условия (*implied terms*), т.е. условия, которые подразумеваются в силу нормы права и включаются в договор в дополнение к прямо выраженным условиям договора. Кроме того, в зависимости от предоставляемых средств правовой защиты, в случае нарушения того или иного договорного условия судебной практикой была выработана классификация договорных условий на простые условия или гарантии (*warranty*)

и основные (*condition*)². В случае нарушения основного условия покупатель имеет право предъявить иск о расторжении договора со взысканием причиненных нарушением убытков, в случае нарушения гарантии — только иск о взыскании убытков.

Так, согласно английскому Закону о купле-продаже товаров 1979 г.³ (далее — «Закон 1979 г.») нарушение основного условия (*condition*) дает право отказаться от принятия товаров и считать договор расторгнутым (п. 3, 4 ст. 11 Закона 1979 г.). При нарушении гарантии, поскольку речь уже идет о вспомогательных условиях, можно потребовать только возмещения убытков, но нельзя отказаться от товара и считать договор расторгнутым (п. 3 ст. 11 Закона 1979 г.).

В то же время, в некоторых случаях нарушение основного условия должно рассматриваться как нару-

¹ Целью настоящей статьи не является рассмотрение гарантийных отношений в сделке купли-продажи с участием потребителя, и в основном ставится акцент на отношениях между предпринимателями, поскольку это позволяет рассматривать анализируемые в статье положения зарубежного законодательства с точки зрения применимости их при заключении договора международной купли-продажи товаров.

² В российской правовой доктрине для перевода термина “*condition*” используют также понятие «существенное условие». Однако, автору настоящей статьи такой перевод представляется не вполне корректным. Поэтому далее “*condition*” переводится как «основное условие». Такой перевод предложен Г.С. Васильевым, как справедливо им указывается: «Предложение В.М. Телицина переводить слово “*condition*” как «существенное условие» не может быть принято потому, что ориентирует нас на условия, необходимые и достаточные для заключения договора (п. 1 ст. 432 ГК РФ). Между тем понятие “*condition*” имеет совсем иной смысл...». Васильев Г.С. Английский Закон о купле-продаже товаров 1979 г.: Его значение и основные моменты // Правоведение. 2002. № 3. С. 130.

³ Sale of Goods Act 1979 (Закон о купле-продаже товаров 1979 г.). URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1979/54> (дата обращения: 30.03.2012).

шение гарантии. Так, например, если договор неделим и покупатель принял товары или их часть (п. 4 ст. 11 Закона 1979 г.), или если нарушение основного условия является незначительным, и со стороны покупателя было бы неразумно отказываться от товара, то, если иное не вытекает из договора или намерения сторон, нарушение основного условия должно рассматриваться как нарушение гарантии.

В любом случае, является ли обязанность по договору купли-продажи основным условием (condition) или гарантией (warranty), в каждом конкретном случае зависит от толкования договора; и обязанность может быть основным условием (condition), хотя бы и была названа в договоре гарантией (warranty) (п. 3 ст. 11 Закона 1979 г.).

К этой же классификации подразумеваемых условий английская правовая доктрина относит «непоименованные» (innominate) условия (однако, английский суд может отнести их и к прямо выраженным условиям), средства правовой защиты от нарушения этих условий поставлены в зависимость от степени серьезности нарушений.

Стороны договора купли-продажи в принципе свободны в том, чтобы исключить или изменить подразумеваемые условия, предусмотренные Законом 1979 г., соблюдая положения Закона о недобросовестных условиях договора 1977 г., который, следует отметить, не применяется к международной купле-продаже товаров.

Поскольку общее право, в отличие от правопорядков стран континентальной Европы, рассматривает договор в принципе как гарантийное обязательство, то в общем праве нет необходимости в специальном регулировании ответственности за недостатки исполнения принятых на себя договорных обязательств (например, за поставленный дефектный товар). Для английских и американских юристов иски из нарушения гарантий относятся ко всем другим искам из нарушения договора, в том числе к тем, причиной которых является нарушение гарантий. Поскольку для утверждения того, что договор был нарушен, важно лишь, что не соблюдена взятая на себя должником гарантия, продавец дефектных товаров должен, независимо от своей вины, возместить убытки, который понес покупатель, приобретая эти некачественные товары⁴.

Как обращают внимание Цвайгерт К., Кётц Х., в настоящее время английские юристы понимают весь формализм понятий «гарантии» (warranty) и «существенное условие» (condition), что в принципе не позволяет

⁴ Цвайгерт К., Кётц Х. Сравнительное частное право: В 2-х тт. Т. I. Основы. Тома II. Договор. Неосновательное обогащение. Деликт / Пер. с нем. М.: Международные отношения, 2011. С. 506.

реально с необходимой долей достоверности определить, какие положения договора являются существенными, а какие нет⁵. Поэтому в США во Втором своде договорного права (Restatement of Contracts, Second) 1981 г.⁶ уже не используются эти понятия и предусматривается возможность иска о возмещении убытков из «нарушения договора в целом» (“total breach”), если неисполнение является существенным, и при этом потерпевшая сторона имеет право отказаться от своих еще не выполненных обязательств⁷.

Гарантия юридической чистоты права собственности

Первая разновидность гарантии относится к правовому режиму продаваемой вещи. Гарантия юридической чистоты права собственности на продаваемый товар — неотъемлемая составляющая сделки купли-продажи. Смысл данной гарантии сводится к тому, что покупателю гарантируется такой режим продаваемой вещи, который позволит ему спокойно владеть, пользоваться и распоряжаться приобретенной вещью. Такие гарантии также называются гарантиями от недостатков в праве.

В Англии до конца XIX в. продавец не отвечал за дефекты в праве собственности, поскольку действовал принцип «пусть покупатель будет осмотрителем» (caveat emptor)⁸. Затем суды в своих решениях сделали несколько исключений из этого правила и, наконец, эти исключения стали правилом, нашедшем свое воплощение в Законе 1979 г.⁹ Так, в п. 1 ст. 12 предусматривается, что в договоре купли-продажи имеется подразумеваемое условие о том, что в случае продажи (sale¹⁰) продавец имеет право продать товар,

⁵ Там же. С. 510.

⁶ Restatement of Contracts, Second (1981) представляет собой одну из серий систематизаций (Restatements of the Law), разработанных Американским институтом права. Является сборником правовых принципов, правил и обычаев, созданным для лучшего понимания договорного права судьями и другими юристами.

⁷ Там же.

⁸ См. об этом: Слыщенко В.А. Договор купли-продажи и переход права собственности: Сравнительно-правовое исследование. М.: Статут, 2011. С. 196.

⁹ См., например: Sealy L.S., Hooley R.J.A. Commercial law: text, cases, and materials. 4th ed. Oxford University Press. 2009. P. 393.

¹⁰ В английском Законе о купле-продаже товаров 1979 г. предусматривается следующее определение договора купли-продажи: «Договор купли-продажи товаров — это договор, по которому продавец передает или соглашается передать право собственности на товар покупателю за денежное предоставление, именуемое ценой» (п. 1 ст. 2). Эта

а в случае соглашения о продаже (agreement to sell) он будет иметь такое право в тот момент, когда должно перейти право собственности (when the property is to pass). В договоре купли-продажи также имеется подразумеваемое условие о том, что (а) товары свободны от каких-либо обременений или обременений (charge or encumbrance), о которых покупатель не был извещен или не знал до заключения договора, и останутся свободными до момента, когда должно перейти право собственности на товары, и (b) покупатель будет спокойно владеть товаром, если только не будет потревожен собственником или другим лицом, уполномоченным в силу обеспечения или обременения, о котором сообщено или которое известно (п. 2 ст. 12).

Условие о том, что продавец гарантирует, что имеет право собственности на то, что собирается продавать, является основным условием (condition) (п. 5А ст. 12), а о том, что товар должен быть свободным от обременений и о «спокойном владении покупателя» — гарантией (warranty).

При нарушении условия о том, что продавец имеет право продавать товар, покупатель вместе с расторжением договора купли-продажи может потребовать возврата уплаченной денежной суммы. Это средство правовой защиты по возврату уплаченных за товар денежных средств, которое может быть применено в случае нарушения п. 1 ст. 12, именуется иском о деньгах, имевшихся и полученных (action for money had and received)¹¹. Покупатель не может быть лишен своего права на возврат покупной цены даже в случае, если качество товара существенно ухудшилось вследствие естественного износа, и возвращение сторон в первоначальное положение в полной мере невозможно. В данном случае покупатель может полностью вернуть себе уплаченную цену за товар ввиду отсутствия встречного предоставления (failure of consideration), поскольку покупатель не получил то, за что заплатил¹².

же статья в зависимости от того, когда переходит к покупателю право собственности на товар, разграничивает продажу (sale) и соглашение о продаже (agreement to sell). Если собственность переходит к покупателю в момент заключения договора, договор называется продажей (sale). Если переход права собственности на товары стороны перенесли на будущее время, или переход права собственности поставлен в зависимость от наступления какого-либо условия, договор именуется соглашением о продаже (agreement to sell). При этом договор купли-продажи (contract of sale) имеет значение, как «продажи» в смысле договора, переносящего собственность в момент заключения, так и «соглашения о продаже».

¹¹ Слыщенко В.А. Указ. соч. С. 198.

¹² Решением, которому последовали английские суды в других судебных дела по этому вопросу, было решение по делу

Принимая во внимание относительную справедливость этого правила, т.к. покупатель может получить обратно всю сумму уплаченной покупной цены за товар, реальная цена которого в связи с естественным износом уменьшается (например, использование автомобиля в течение года) Комитет по правовой реформе (Law Reform Committee) предлагал его изменить. Предложение сводилось к тому, чтобы ограничить покупателя, и чтобы он при таких обстоятельствах мог возместить не более чем действительный причиненный ему ущерб, учитывая любую выгоду, которую он мог получить от использования товара в то время, когда товар находился в его владении¹³. Однако, в итоге это предложение не было закреплено в Законе 1979 г., и Комитет оставил эту задачу судебной практике¹⁴.

До 1973 г. в английской правовой доктрине велись существенные дискуссии, может ли подразумеваемое условие о том, что продавец гарантирует, что имеет право собственности на продаваемый товар, быть исключено прямо выраженными условиями договора. С принятием Закона о поставке товаров 1973 г.¹⁵, и далее в п. 3 ст. 12 Закона 1979 г. появилось положение в соответствии с которым, «из договора купли-продажи или сопутствующих ему обстоятельств» может стать «очевидным намерение сторон, что продавец должен передать только такое право собственности, какое он или третье лицо могут иметь». Эта норма может относиться к ситуации, когда продавец имеет в виду передать право собственности с обременениями, а возможно, и распространяется на случаи, когда полагают, что право собственности на товар является сомнительным или неопределенным¹⁶. В договорах, к которым применяется п. 3, подразумевается гарантия того, что покупатель до заключения договора был извещен обо всех обеспечениях и обременениях, известных продавцу и не известных покупателю (п. 4 ст. 12).

В праве США также предусмотрено правило о том, что продавец гарантирует, что передаваемое право соб-

Rowland v. Divall. [1923] 2 К.В. 500. Так, лорд-судья Аткин (Atkin) по этому делу отметил: «Мне кажется, что здесь было полное отсутствие встречного предоставления, то есть покупатель не получил никакой части того, за что он уплатил цену. Он заплатил деньги, чтобы получить собственность, но не получил ее. Это верно, что продавец передал ему de facto владение, но продавец не имел права на владение, а следовательно, не мог перенести его на покупателя». Там же. С. 199.

¹³ Sealy L.S., Hooley R.J.A. Op. cit. P. 395.

¹⁴ Слыщенко В.А. Указ. соч. С. 201.

¹⁵ Sealy L.S., Hooley R.J.A. Op. cit. P. 395.

¹⁶ Ансон В. Договорное право. М.: Юридическая литература, 1984. С. 106.

ственности является юридически действительным, а передача правомерна, и что товары свободны от любых обременений и притязаний со стороны третьих лиц. Эта гарантия может быть исключена только очевидными обстоятельствами или прямо выраженными условиями договора (ст. 2-312 Единого Торгового Кодекса США¹⁷ (ЕТК)¹⁸. И если третье лицо подает иск на взыскание имущества в виду того, что оно принадлежит ему на основе обеспечительного интереса по договору с собственником имущества, независимо от того действительно ли право собственности было обременено, гарантия юридической чистоты права собственности считается нарушенной, и покупатель имеет право подать иск на взыскание убытков.

Так, в деле *Frank Arnold Contractors v. Vilsmeier Auction Company*¹⁹, поскольку третье лицо подало иск о взыскании имущества на основании обеспечительного интереса (security interest) по договору займа, суд решил, что не имеет значения действительно ли третье лицо не отказывалось от своего обеспечительного интереса, сам факт сомнений в юридической чистоте переданного покупателю права собственности создал «облако» на титуле (a cloud on the title). Поэтому независимо от того, действительно ли право собственности было обременено, сомнительность юридической чистоты права собственности приводит к нарушению гарантии.

¹⁷ Как известно, в США существует правовая система федерального уровня и пятьдесят самостоятельных правовых систем на уровне штатов. Тем не менее, основным сводом правил для торговых и иных предпринимательских отношений является Единый торговый кодекс США, его официальные постоянно обновляемые редакции служат основой торговых кодексов штатов. ЕТК, являясь модельным законом, не имеет непосредственного действия на всей территории США, его нормы имеют силу лишь в том случае, если он принят в качестве закона в конкретном штате. Выбранная автором методология исследования, результаты которого приведены в настоящей статье, ограничивается анализом норм ЕТК, вместо анализа норм каждого из штатов США по исследуемой теме, поскольку рассматриваемая редакция ст. 2 ЕТК была одобрена и инкорпорирована в законодательство каждого штата США за исключением штата Луизиана. В связи с этим, обобщающие выводы по результатам исследования права США, приведенные в настоящей статье, распространяются на законодательство каждого штата США за исключением штата Луизиана.

¹⁸ См. например: Donald Resseguie. *New York Commercial Law. Gold book. 2011 Edition. New York, 2010. UCC Chapter.*

¹⁹ 806 F.2d 462 (1986). Hull, Bryan D. *United States and International Sales, Lease, and Licensing Law: Cases and Problems, 2007. P. 68-71.*

В новой редакции ст. 2 ЕТК, принятой в 2003 г., ст. 2-312²⁰ была изменена и официальный комментарий к этой статье о том, что нарушение законной гарантии передачи титула имеет место, если продажа товара в неразумной степени вовлекает покупателя в судебное разбирательство из-за возможного наличия у третьего лица требования или имущественного интереса в отношении продаваемого товара — стал нормой. Однако, ни один из штатов не принял в настоящий момент новой редакции ст. 2 ЕТК.

Гарантия качества товара

Другой разновидностью гарантии является гарантия от недостатков в товаре. В Законе 1979 г. предусматривается подразумеваемое основное условие соответствия товаров их описанию (implied condition that the goods will correspond with their description) в случае, если продажа товаров производится по описанию (sale of goods by description) (п. 1 ст. 13). Если товары продаются как по образцу, так и по описанию, товары должны соответствовать и образцу, и описанию (п. 2 ст. 13). Следует рассмотреть, почему условие соответствия товаров их описанию подразумеваемое, а не прямо выраженное, и что означает продажа товаров по описанию.

Ответы на эти вопросы могут быть найдены в истории английского права купли-продажи, до его кодификации. В ранних судебных решениях в отношении ответственности продавца за качество продаваемого товара прослеживается разграничение между продажей индивидуально-определенных вещей и продажей товаров по описанию. При продаже индивидуально-определенных вещей (например, при продаже лошади или другого средства передвижения) покупатель мог проверить товар и при его покупке полагался на свою оценку, поэтому действовал принцип «пусть покупатель будет осмотрителен» (caveat emptor). При покупке же товара с общими родовыми признаками, качество товара могло быть удостоверено только его описанием в договоре, в соответствии с которым эти товары и продавались. Поэтому было крайне важно, чтобы в случае купли-продажи вещей с общими родовыми признаками продавец был обязан предоставить товар, который бы точно соответствовал его описанию в договоре, и если этого не произойдет, чтобы покупатель имел право отказать от товаров²¹.

С принятием Закона о продаже товаров в 1893 г. появились новые концепции, подразумеваемые ус-

²⁰ Uniform Commercial Code. URL: <http://www.law.cornell.edu/ucc/ucc.table.html>. (дата обращения: 30.03.2012).

²¹ Sealy L.S., Hooley R.J.A. *Op. cit.* P. 398.

ловия, предусмотренные Законом явились первым шагом по направлению к частичному отказу от принципа *caveat emptor*. Затем в отношениях с потребителями принцип *caveat emptor* был заменен на принцип «пусть продавец будет бдителен» (*caveat venditor*), однако, в других областях английского права, например, в области купли-продажи недвижимости, этот принцип остается по-прежнему широко распространенным²².

Для того, чтобы покупатель мог отказаться от товаров, не соответствующих их описанию в договоре, если их индивидуализация основывалась на контрактном описании, сэр Маккензи Чалмерс (Mackenzie Chalmers), составитель Закона о продаже товаров 1893 г., сделал подразумеваемое условие о соответствии товара его описанию одним из двух основных подразумеваемых условий (*condition*) (другим основным условием было условие о продаже по образцу, что сейчас предусмотрено в п. 2 ст. 15 Закона 1979 г.). Это позволило наряду с возмещением убытков требовать расторжения договора в случае нарушения этой подразумеваемой гарантии. Все остальные подразумеваемые условия (даже условие о юридической чистоте права собственности) были гарантиями (*warranties*), а покупателю была предоставлена возможность прямо определить в договоре, какие из условий будут являться основными. Однако, при прохождении законопроекта в парламенте большинство подразумеваемых гарантий стали основными условиями²³.

Первоначально существовавшее разделение между продажей индивидуально-определенных вещей (*sale of specific goods*) и продажей товаров по описанию (*sale of goods by description*), где в качестве разделяющего критерия был тип товара — индивидуально-определенная это вещь или товар с общими родовыми признаками, сдвинулось в сторону более широкого толкования продажи товаров по описанию, где не только товары с общими родовыми признаками, но и индивидуально-определенные вещи могли быть проданы по описанию, содержащемуся в договоре. Определяющим стал не тип товара (индивидуально-определенная это вещь или с родовыми признаками), а факт того, использовалось ли описание в договоре для идентификации проданной вещи, или же описание товара в договоре имело вспомогательный характер для продажи.

²² Richard Williams. What is the Rule of Caveat Emptor and to What Extent Does Part V of the Housing Act 2004 Undermine the Rule?
URL: http://www.herts.ac.uk/fms/documents/schools/law/HLJ_V611_Williams.pdf (дата обращения: 30.03.2012).

²³ Sealy L.S., Hooley R.J.A. Op. cit. P. 398.

Согласно английской правовой доктрине, продажа товаров по описанию может быть представлена в виде следующих ситуаций:

— покупатель не видит товар до покупки и полагается на описание товара, данное продавцом;

Так, в деле *Arcos Ltd v. EA Ronaasen & Son* (одно из двух классических дел по гарантии соответствия товара его описанию)²⁴, при поставке древесины из России, стороны включили в договор условие о том, что доски должны быть толщиной в половину дюйма²⁵. Проверив поставленный товар, покупатель обнаружил, что доски были толще, чем половина дюйма, хотя и не более, чем 9/16 дюйма. Суд решил, что покупатель имеет право отказаться от товара, поскольку он не соответствует описанию, содержащемуся в договоре.

— покупатель видел товар, но полагался на его описание, содержащееся в договоре, а не на то, что видел, и несоответствие товара его описанию не было столь очевидно для покупателя;

Такое может произойти в случае, например, если на аукционе продается стол, представленный как работа XVII в., а в действительности оказывается, что стол датируется XVIII в. Покупатель в данном случае также может отказаться от товара.

— упаковка товара иногда может быть частью его описания.

Другим классическим делом по гарантии соответствия товара его описанию, является дело *Re Moore & Co Ltd and Landauer & Co's Arbitration*²⁶. В договоре предусматривалась поставка консервированных фруктов, по 30 банок в каждой коробке. При поставке оказалось, что в каждой коробке по 24 банки, суд также решил, что покупатель имеет право отказаться от товара.

Оба приведенных ранее судебных решения подвергались серьезной критике английскими учеными-правоведами, поскольку в обоих случаях товары определенно подходили для целей покупателя и возможно, что покупатели отказывались от товара только из-за того, что рыночная цена на них снизилась, и покупатели хотели избавиться от невыгодной сделки. Однако, были и весомые аргументы в пользу позиции суда, поскольку суд, учитывая коммерческий контекст сделок,

²⁴ [1933] AC 470.

²⁵ С 1958 г. один английский дюйм равен 2,54 см. В 1933 г. 1 дюйм был равен 2,5399950 см.

²⁶ [1921] 2 KB 519. Несмотря на то, что дело *Arcos Ltd v. EA Ronaasen & Son* и дело *Moore & Co Ltd and Landauer & Co's Arbitration* являются классическими по сути, в связи с изменениями, произошедшими с принятием Закона о поставке товаров 1994 г., сейчас они могли бы быть решены по другому. Sealy L.S., Hooley R.J.A. Op. cit. P. 399.

посчитал, что к коммерсантам должны быть предъявлены более высокие требования²⁷. Если каждый раз для выяснения того, существенно ли было отклонение от заявленного в договоре описания товара или нет, необходимо будет разбираться в суде, суды будут сильно загружены. Кроме того, покупаемый товар зачастую напрямую не используется покупателями, а далее продается по цепочке сбыта по договорам, в которых указывается такое же описание товара как в договоре, заключенном с первоначальным продавцом.

Как уже указывалось ранее, до сравнительно недавнего времени в английском праве правило *caveat emptor* занимало главенствующую позицию в регулировании купли-продажи, и до сих пор занимает в сфере купли-продажи недвижимости. И несмотря на то, что это правило вытеснялось многочисленными исключениями, окончательно оно не исчезло. Так, в Законе 1979 г. предусмотрено, что в договоре купли-продажи не содержится каких-либо подразумеваемых условий относительно качества поставляемого товара или его пригодности для какой-либо конкретной цели (п. 1 ст. 14).

К этому основному правилу существует несколько важных исключений, которые целесообразно подвергнуть анализу.

Исключение в отношении подразумеваемого основного условия о том, что товары удовлетворительного качества (implied condition that the goods are of satisfactory quality). Если продавец продает товары в ходе предпринимательской деятельности (where the seller sells goods in the course of a business)²⁸, подразумевается условие о том, что качество товаров, поставляемых в соответствии с договором купли-продажи, является удовлетворительным (п. 2 ст. 14).

Качество товаров является удовлетворительным, если они соответствуют требованиям, которые разумное лицо будет считать удовлетворительным и, учитывая любое описание товаров, цену (если она имеет значение) и все иные имеющие значение обстоятельства (п. 2 А ст. 14).

Таким образом, основной акцент ставится на возможности охарактеризовать качество товаров как удовлетворительное с точки зрения разумного человека. Ранее в английском праве вместо термина «удовлетворительное» качество использовался термин «рыночное» качество (merchantability), который также мог пониматься как пригодность для продажи.

Согласно п. 2 В, показателями качества товаров являются пригодность для всех целей, для которых товары данного вида обычно поставляются, внешний вид, отсутствие мелких дефектов, безопасность, долговечность.

Однако, в договор не подразумевается включенным условие о том, что качество товаров является удовлетворительным, если:

- а) на недостатки товаров специально было обращено внимание покупателя до заключения договора;
- б) недостатки товара должны были обнаружиться в ходе осмотра, если покупатель осматривал товары до заключения договора;
- в) в случае продажи товаров по образцам, если недостатки должны были обнаружиться при осмотре образца (п. 2 С).

Исключение в отношении подразумеваемого основного условия о соответствии товаров определенной цели (implied condition as to fitness for purpose).

Если продавец продает товары в ходе предпринимательской деятельности, и покупатель прямо или подразумеваемым образом известил продавца о какой-либо конкретной цели, для которой приобретаются товары, подразумевается основное условие о том, что товары, поставляемые в соответствии с договором, разумно соответствуют этой цели независимо от того, поставляются обычно такие товары для этой цели или нет. Исключения составляют случаи, когда из обстоятельств дела видно, что покупатель не полагался или с его стороны неразумно полагаться на опыт или суждения продавца (п. 3 ст. 14).

Следует отметить, что то, что покупатель полагается на продавца, что поставляемый продавцом товар будет соответствовать определенной цели, презюмируется, однако, несмотря на эту презумпцию, это обстоятельство должно разумно основываться на фактах²⁹.

Всеми этими перечисленными исключениями, как уже указывалось ранее, Закон 1979 г. ограничивает действие принципа *caveat emptor*.

При продаже товаров по образцу³⁰ существуют два подразумеваемых основных условия. Согласно п. 2 ст. 15, подразумевается условие о том, что а) партия товаров будет соответствовать образцу по качеству; б) товары не будут иметь каких-либо недостатков, делающих их качество неудовлетворительным, кроме тех,

²⁷ Ibid. P. 400.

²⁸ Эти исключения не касаются случаев, когда частное лицо продает товар предпринимателю или другому частному лицу, здесь соответственно будет действовать основное правило — *caveat emptor*.

²⁹ Ibid. P. 411.

³⁰ Согласно п. 1 ст. 15, договор купли-продажи является договором купли-продажи по образцу, если имеется прямо выраженное или подразумеваемое условие об этом.

которые должны быть очевидными после разумного осмотра продавца.

Функция образца очень похожа на функцию контрактного описания товара. Однако, при продаже товаров по образцу продавец не гарантирует, что партия товаров в точности, в каждом возможном аспекте, соответствует образцу, а только лишь, что обычное сравнение с образцом или инспекция товаров выявит такое соответствие³¹.

В праве США гарантиям качества товара посвящены ст. 2-313 — 2-318 ЕТК. Как указывает Уильям Бернам, положения ЕТК о «гарантиях» разработаны лучше, чем соответствующие нормы общего права³².

Прямо выраженные гарантии согласно ст. 2-313 ЕТК создаются утверждением факта или обещанием продавца покупателю в отношении товаров, описанием товаров или предоставлением образца или модели, если все это служило одним из оснований сделки (part of the basis of the bargain). Утверждение факта может быть выражено как в письменном виде, так и устно³³. Для создания прямо выраженной гарантии продавец не обязан использовать такие формальные выражения, как «гарантия» (warranty, guarantee), также не имеет значения было ли у продавца намерение предоставить гарантию. В то же время «простое утверждение о ценности товара или заявление, преследующее цель лишь выразить мнение продавца или рекомендовать товар», не создает гарантию.

До принятия ЕТК, согласно праву США, для того, чтобы прямо выраженная гарантия была обеспечена правовой защитой (enforceable), покупатель должен был доказать, что он полагался на заявления продавца, т.е. понес в связи с этим определенные расходы. В ЕТК специальное правило об этом не содержится и предусмотрено только, что заявления продавца становятся одним из оснований сделки³⁴. Однако, в правовой доктрине США преобладает мнение, что существует опровержимая презумпция того, что покупатель рассчитывает на заявления продавца, и доказывать обратное должен продавец. Эта позиция схожа с закрепленной в п. 3 ст. 35 Венской конвенции о договорах международной

купли-продажи товаров 1980 г.,³⁵ в которой содержится правило о том, что продавец не несет ответственности за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии. Несмотря на то, что разработчики официальных комментариев к ЕТК не согласны с тем, что покупатель должен полагаться на заявления о гарантии, большинство судов США в своих решениях учитывают факт доверия покупателя, и мнения этих судей расходятся только по вопросу о том, кто должен доказывать наличие или отсутствие этого обстоятельства, покупатель или продавец.

В новой редакции ст. 2 ЕТК появились две дополнительные статьи (ст. 2-313 А и 2-313 В). Они охватывают аналогичные ст. 2-313 правила о прямо выраженных гарантиях, но уже не в отношениях с непосредственным покупателем, а в ситуации дальнейшей продажи по цепочке сбыта (дистрибуции). Обязательства продавца предоставить качественный товар уже не именуется гарантиями, поскольку не затрагивают отношений между продавцом и прямым покупателем.

Рассмотрим регулирование подразумеваемых гарантий качества товара в праве США. Подразумеваемые гарантии служат для того, чтобы защитить покупателей от убытков, если качество купленных товаров оказывается ниже стандартов применяемых в торговле³⁶. К подразумеваемым гарантиям согласно ЕТК относятся:

- *гарантия пригодности товара к продаже (warranty of merchantability)* (ст. 2-314 ЕТК). Возможно, это самая важная гарантия, предусмотренная ЕТК³⁷. Общее условие проверки пригодности товара к продаже заключается в том, что товар должен быть пригоден для обычного использования³⁸. Данная гарантия подразумевается включенной в договор, только если продавец профессионально занимается торговлей товарами данного рода (т.е. является коммерсантом)³⁹.

³¹ Ibid. 417.

³² Уильям Бернам. Правовая система США. 3-й выпуск. Перевод книги с английского на русский язык. М.: РИО «Новая юстиция», 2006. С. 668.

³³ Там же.

³⁴ В некоторых американских судебных решениях также утверждается, что основанием сделки могут быть признаны заявления продавца о качестве товара, сделанные посредством рекламы или распространения брошюры, если существуют доказательства того, что истец их прочитал до заключения договора. Там же. С. 669.

³⁵ «Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров» (заключена в Вене 11.04.1980) (по состоянию на 4 мая 2011 года). URL: <http://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/sales/cisg/CISG-r.pdf> (дата обращения: 30.03.2012).

³⁶ Hull, Bryan D. Op. cit. P. 87.

³⁷ Уильям Бернам. Указ. соч. С. 669.

³⁸ Barnes A.J., Morehead Dworkin T., Richards E.L. Law for Business. Tenth Edition. New York, 2009. P. 338.

³⁹ В противном случае гарантия пригодности товара к продаже не будет подразумеваться как включенная в договор, и если продавец все же гарантирует пригодность своего товара к продаже, то эта гарантия уже будет рассматриваться как прямо выраженная. Официальные комментарии к ЕТК.

Пригодность товара к продаже помимо пригодности для обычного использования означает также, что: а) товар, не вызывая возражений, может быть предметом торговли по описанию, содержащемуся в договоре; б) если это родовые товары, то они должны иметь справедливое среднее качество в пределах описания; в) товары должны быть одинаковыми по роду, качеству и количеству в отношении каждой поставляемой единицы и всего количества, в пределах отклонений, допустимых соглашением; г) товар должен быть упакован в соответствии с соглашением; а также д) он должен соответствовать заявлениям, сделанным на упаковке или ярлыке (п. 2 ст. 3-314 ЕТК). Как разъясняется в официальных комментариях к данной статье ЕТК, данный перечень признаков пригодности товара к продаже не является исчерпывающим. Другие подразумеваемые гарантии могут вытекать из заведенного порядка или торговых обыкновений (п. 3 ст. 2-314 ЕТК).

– *гарантия пригодности товара для определенной цели (warranty of fitness for a particular purpose)* (ст. 2-315 ЕТК). Эта гарантия означает, что если у продавца во время заключения договора имеются основания знать конкретную цель, для которой приобретается товар, и покупатель полагается на опыт и суждения продавца при выборе или предоставлении соответствующих товаров, то продавец должен предоставить товар, соответствующий этой цели. Для существования этой гарантии, в отличие от гарантии пригодности товара к продаже, продавец не должен быть коммерсантом.

Исключение или ограничение ответственности продавца за нарушение прямо выраженных или подразумеваемых гарантий

В праве Англии существуют ограничения, касающиеся возможности сторон в договоре купли-продажи товаров исключить или ограничить ответственность продавца за нарушение обязательств, возникших на основании прямо выраженных или подразумеваемых гарантий в отношении продаваемого товара. Эти ограничения предусмотрены Законом о недобросовестных условиях договора 1977 г.⁴⁰ (Unfair Contract Terms Act 1977) (далее — Закон 1977 г.).

Так, согласно п. 1 ст. 6 Закона 1977 г., ответственность за нарушение обязательств, возникающих на основании подразумеваемых обязательств продавца в отношении юридической чистоты права собственности

на продаваемый товар (ст. 12 Закона 1979 г.), не может быть исключена или ограничена ссылкой на контрактное условие договора.

Ответственность за нарушение подразумеваемых обязательств продавца в отношении соответствия товаров их описанию в договоре или образцу, а также в отношении качества товаров или соответствия их определенной цели (ст. 13, 14, 16 Закона 1979 г.) не может быть исключена или ограничена ссылкой на условие в договоре, за исключением случаев, если это условие, ограничивающее или исключаящее ответственность, соответствует требованиям разумности (п. 3 ст. 6 Закона 1977 г.). Требование разумности в свою очередь означает, что условия договора, ограничивающие или исключаящие ответственность должны быть справедливыми и разумными, принимая во внимание все предшествующие обстоятельства, известные сторонам при заключении договора (п. 1 ст. 11 Закона 1977 г.).

Однако, следует отметить, что ограничения в отношении возможности сторон условиями договора ограничить или исключить ответственность продавца за нарушение гарантий в отношении продаваемого товара, не действуют, если сделка купли-продажи международная. Поэтому для того, чтобы условия договора международной купли-продажи товаров, касающиеся ограничения или исключения ответственности продавца в рассматриваемом случае, были действительны, если например, договор заключен по праву Англии, то не требуется, чтобы эти условия отвечали требованиям разумности.

В праве США предусмотрены свои особенности, как можно освободить продавца частично или полностью от ответственности за нарушение прямо выраженных или подразумеваемых гарантий. Для этого стороны в договоре купли-продажи могут исключить или изменить прямо выраженные или подразумеваемые гарантии.

Что касается оговорки об исключении прямо выраженных гарантий, то продавец, который сначала заявляет о предоставлении гарантий, а затем пытается исключить прямо выраженные гарантии, не найдет поддержку со стороны суда в США. Оговорка об исключении ответственности продавца за прямо выраженную гарантию не будет приниматься судом во внимание поскольку она будет несовместима с условием договора о предоставлении гарантии. Так, согласно п. 1 ст. 2-316 ЕТК, слова или поведение, относящиеся к созданию прямо выраженной гарантии, и слова или поведение, направленные на отрицание или ограничение гарантии, толкуются, поскольку это представляется разумным, как совместимые друг с другом, однако отрицание или ограничение гарантии недействительно в

⁴⁰ Unfair Contract Terms Act 1977 (Закон о недобросовестных условиях договора). URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1977/50> (дата обращения: 30.03.2012).

тех пределах, в каких такое толкование представляется неразумным.

Кроме того условие договора, в общем виде исключающее все гарантии, прямые и подразумеваемые, не действует в отношении описания товара, поскольку сомнительно, что реальная цена может быть уплачена взамен на притворное обязательство⁴¹.

Не всегда и оговорки об исключении подразумеваемых гарантий находят поддержку со стороны суда в США. В ЕТК предусмотрены специальные требования, которые помогают суду понять, что покупатель действительно знал об освобождении продавца от ответственности или ее ограничении от гарантий, и что покупатель был с этим согласен.

Согласно ст. 2-316 (п. 2) ЕТК для исключения или изменения подразумеваемых гарантий о пригодности товара к продаже (*warranty of merchantability*) и о пригодности товара для определенной цели (*warranty of fitness for a particular purpose*) текст соответствующих формулировок договора должен быть заметным, обращать на себя внимание (например, заголовок, напечатанный заглавными буквами, больший размер шрифта, контрастный шрифт или цвет (п. 10 ст. 1-201)). Формулировка положения договора об исключении всех подразумеваемых гарантий считается достаточной, если содержит, например, оборот «не дается никаких гарантий, выходящих за пределы данного здесь описания»⁴².

Для того, чтобы исключить подразумеваемую гарантию о пригодности товара к продаже, оговорка об исключении этой гарантии должна быть составлена таким образом, чтобы в ней упоминалось о пригодности товара к продаже. И, например, такой формулировкой в договоре, как «все подразумеваемые гарантии настоящим исключаются», если она обращает на себя внимание согласно ЕТК, т.е. является легко различимой (*conspicuous*), можно исключить гарантию пригодности товара для определенной цели. Однако, этой формулировкой не исключить гарантию пригодности товара для

продажи, поскольку она не содержит соответствующих слов о пригодности к продаже.

Как исключение из правила, содержащемся в пункте 2 ст. 2-316 ЕТК, рассмотренному ранее, в п. 3 ст. 2-316 ЕТК предусмотрено следующее:

- все подразумеваемые гарантии могут быть исключены такими выражениями, как «как есть», «со всеми недостатками» и другими очевидными формулировками;
- подразумеваемые гарантии в отношении недостатков товаров исключаются, если покупатель перед заключением договора провел исследование товаров, их образцов или моделей так основательно, как он этого хотел, либо отказался от такого исследования;
- подразумеваемые гарантии могут быть исключены или изменены заведенным порядком, ходом исполнения договора или торговыми обычаями.

Поскольку широко распространена практика зарубежных фирм в применении оговорки об исключении или ограничении ответственности за дефектный товар, российским предпринимателям, заключающим договор международной купли-продажи с фирмами из Англии или США, следует учитывать последствия включения в договор оговорок об исключении подразумеваемых гарантий, например, о качестве продаваемого товара или пригодности для определенной цели.

Проведенный анализ регулирования гарантийных отношений в праве Англии и США позволяет прийти к выводу, что общее направление правового регулирования гарантий в английском праве и праве США совпадает с положениями российского права, однако, важно помнить, что ответственность продавца за нарушение подразумеваемых гарантий по английскому праву и праву США может быть полностью исключена, тогда как для отечественной системы права такое условие нетипично.

Библиографический список:

1. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (заключена в Вене 11.04.1980) (по состоянию на 4 мая 2011 г.). URL: <http://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/sales/cisg/CISG-r.pdf>
2. Sale of Goods Act 1979 (Закон о купле-продаже товаров 1979 г.). URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1979/54>
3. Unfair Contract Terms Act 1977 (Закон о недобросовестных условиях договора 1979 г.). URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1977/>

⁴¹ См. например: Donald Resseguie. *New York Commercial Law. Gold book. 2011 Edition. New York, 2010.*

⁴² “There are no warranties which extend beyond the description of the face hereof” (п. 2 ст. 2-316 ЕТК).

4. Uniform Commercial Code (Единообразный торговый кодекс). URL: <http://www.law.cornell.edu/ucc/ucc.table.html>
5. Ансон В. Договорное право. М.: Юридическая литература, 1984. 464 с.
6. Бернам Уильям. Правовая система США. 3-й выпуск. М: РИО «Новая юстиция», 2006. 1216 с.
7. Слыщенко В.А. Договор купли-продажи и переход права собственности: Сравнительно-правовое исследование. М.: Статут, 2011. 240 с.
8. Цвайгерт К., Кётц Х. Сравнительное частное право: В 2-х тт. Т. I. Основы. Тома II. Договор. Неосновательное обогащение. Деликт / Пер. с нем. М.: Международные отношения, 2011. 728 с.
9. Васильев Г.С. Английский Закон о купле-продаже товаров 1979 г.: Его значение и основные моменты / Г.С. Васильев // Правоведение. 2002. № 3. 117-135 с.
10. Barnes A.J., Morehead Dworkin T., Richards E.L. Law for Business. Tenth Edition. New York, 2009. 1040 p.
11. Hull, Bryan D. United States and International Sales, Lease, and Licensing Law: Cases and Problems, 2007. 383 p.
12. Resseguie Donald. New York Commercial Law. Gold book. 2011 Edition. New York, 2010.
13. Sealy L.S., Hooley R.J.A. Commercial law: text, cases, and materials. 4th ed. Oxford University Press, 2009. 1325 p.
14. Williams Richard. What is the Rule of Caveat Emptor and to What Extent Does Part V of the Housing Act 2004 Undermine the Rule? URL: http://www.herts.ac.uk/fms/documents/schools/law/HLJ_V6I1_Williams.pdf.

References (transliteration):

1. Anson V. Dogovornoe pravo. M.: Yuridicheskaya literatura, 1984. 464 s.
2. Bernam Uil'yam. Pravovaya sistema SSHA. 3-y vypusk. M: RIO «Novaya yustitsiya», 2006. 1216 s.
3. Slyshchenkov V.A. Dogovor kupli-prodazhi i perekhod prava sobstvennosti: Sravnitel'no-pravovoe issledovanie. M.: Statut, 2011. 240 s.
4. Tsvaygert K., Ketts Kh. Sravnitel'noe chastnoe pravo: V 2-kh tt. Tom I. Osnovy. Toma II. Dogovor. Neosnovatel'noe obogashchenie. Delikt / Per. s nem. M.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 2011. 728 s.
5. Vasil'ev G.S. Angliyskiy Zakon o kuple-prodazhe tovarov 1979 g.: Ego znachenie i osnovnye momenty / G.S. Vasil'ev // Pravovedenie. 2002. № 3. 117-135 s.