



Основные подходы в регулировании ответственности за качество выпускаемой продукции в праве США

В.Г. Коренева

Защита прав потребителя в США основывается на специфической правовой системе. Каждый штат имеет свое законодательство (в том числе гражданское) и в ряде случаев концептуально отличающееся одно от другого. Если иностранный производитель или продавец в зависимости от юрисдикции штата подпадает по ее воздействию, то следующая проблема, возникающая перед ним - действующее законодательство об ответственности за недостатки товаров (product liability).

Система законодательства США об ответственности за недостатки товаров построена на трех теориях:

1. теория небрежности (negligence);
2. теория нарушение гарантийных обязательств (warranty);
3. безвиновная ответственность за вред, причиненный недостатками товаров, работ и услуг (strict liability).

В большинстве случаев потребитель вправе самостоятельно определять, на основе какой теории он будет строить свою юридическую позицию в рамках предъявляемых требований к ответчику. Каждый штат рассматривает эти основания иска по-разному. Соответственно, юридические стандарты, применяемые при рассмотрении иска потребителя, будут зависеть от того, какой подход используется законодательством и судебной практикой соответствующего штата. Итак, рассмотрим сущность данных теорий.

Теория небрежности

С позиции разумности и добросовестности, каждый субъект права является ответственным за собственную небрежность. В праве США небрежными считаются действия, которые совершены лицом без проявления заботы и усердия, которые проявило бы разумное лицо при подобных обстоятельствах¹. Вопрос наличия в действиях производителя небрежности решается судом при рассмотрении иска потребителя. Небрежность в праве США, равно как и в праве Российской Федерации, имеет значение для определения вины причинителя вреда. Факт ее наличия является определяющим в решении вопроса о привлечении причинителя вреда к ответственности.

Теория нарушение гарантийных обязательств

В области продаж товаров существуют два типа гарантий:

1. Прямая гарантия (express warranty);
2. Подразумеваемая гарантия (implied warranty).

Прямая гарантия (express warranty) определена в Единообразном торговом кодексе США (далее ЕТК) как любое письменное или устное утверждение или представление, сделанное продавцом о продукте (§2313 ЕТК)².

То есть, это гарантия того, что предлагаемый на продажу товар соответствует стандар-



там качества, безопасности, требованиям потребителя и может использоваться по назначению.

Например, прямая гарантия может быть предоставлена в рамках сделанного продавцом утверждения о том, что продукт является безопасным для потребителя, если его использовать в соответствии с инструкцией изготовителя. Прямая гарантия также считается предоставленной, если в документации, являющейся приложением к продукту, или в рекламных материалах, содержится информация о том, что данный товар является безопасным для потребителя. Примером могут служить рекламные материалы изготовителя газового двигателя, описывающие продукт как “безопасный” “простой”, “надежный”, не создающий угрозы для жизни и здоровья³.”

Также в соответствии с § 2313 (b) ЕТК любое описание товаров, которое является условием сделки, создает прямую гарантию на данный товар⁴. Если, например, потребителю показывают модель или образец, и проданный товар не соответствует представленной модели или образцу, считается, что у продавца возникают прямые гарантийные обязательства.

В правовой системе США существует два типа подразумеваемых гарантий (implied warranty):

1. Первый тип – это гарантия соответствия товара общим требованиям, которые позволяют ему быть товаром - подразумеваемая гарантия пригодности (warranty of merchantability). Это минимальные стандартные требования к любому товару, отсутствие которых, не позволяет производителю предлагать данный товар для продажи (§ 2314 ЕТК). В российском праве данный вид гарантии именуется обычно предъявляемыми требования к качеству товара⁵.

В соответствии с § 2314 ЕТК, любой товар должен:

- а) быть пригодным для использования в обычных целях, в которых используются такие товары;
- б) быть надлежащим образом упакованным и содержать необходимую маркировку;
- в) соответствовать любым фактическим обещаниям, сделанным на таре либо маркировке.

2. Второй тип – это подразумеваемая гарантия пригодности товара для конкретной цели (warranty of fitness for a particular purposes)(§ 2315 ЕТК).

Данный вид подразумеваемой гарантии носит более определенный характер по отношению к товару. Определенность выражается в указанной покупателем цели использования товара, что в свою очередь, требует изменения его характеристик.

Продавец нарушает гарантию пригодности товара для специфической цели, если он знает о специфической цели и передает покупателю товары непригодными для их использования в этих целях⁶. Подразумеваемая гарантия может быть изменена соглашением сторон договора, не зависимо от ее вида.

На основании первых двух теорий строится ответственность продавца за нарушение договорных обязательств. Деликтная ответственность за недостатки товаров построена на теории безвиновной ответственности за причинение вреда (Strict Liability).

Традиционно, безвиновная ответственность за вред причиненный деликтом была определена в Своде гражданских правонарушений США (*Restatement of Torts*) 1923 г. (далее Свод правонарушений).

Суть данной концепции заключается в следующем: тот, кто продает любой продукт с дефектом, создающим угрозу для потребителя или для его собственности, должен нести ответственность за вред причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя, или иных лиц, если:

- а) продавец в рамках предпринимательской деятельности осуществляет продажу данного продукта
- б) причинение вреда является очевидным при использовании товара в соответствии с его предназначением и без изменения условий его использования⁷.

Большинство штатов приняло данную концепцию в качестве основы для защиты прав потребителей⁸. Вопрос очевидности причинения вреда, связан с характеристикой самого товара. А именно, какой товар является очевидно опасным. Продукт, согласно Своду правонарушений, считается, необоснованно опасным, если он может причинить больший вред потребителю, чем он мог предвидеть, приобретая или используя данный продукт.



Юридическое содержание института product liability в США зависит от права конкретного штата.

Например, Калифорния отказалась следовать подходу ответственности производителя за «необоснованно опасный» товар. В Калифорнии истец имеет право заявлять требования к производителю, доказав лишь наличие в продукте дефекта, независимо от того, мог ли данный дефект вызвать необоснованно опасные последствия. Так, в деле *Barker v. Lull Engineering Co*⁹, Верховный Суд штата Калифорния установил, что продукт является дефектным, если будет доказано что:

а) продукт не настолько безопасен, как мог считать потребитель, приобретая его «consumer expectation test» или

б) продукт был ближайшей причиной вреда, и ответчик не смог доказать, что полезные свойства продукта превышают риски причинения вреда «risk/utility test».

Таким образом, право штата Калифорния закрепляет следующее требование к товару: он должен оправдывать минимальные потребительские надежды относительно его безопасности.

Решение по делу *Barker v. Lull Engineering Co* повлияло на право многих штатов. Штат Иллинойс, например, полностью принял двухаспектный подход Калифорнии. Верховный Суд штата Колорадо не принял позицию Калифорнии, полагая, что процесс доказывания превышения преимуществ товара над его недостатками является сложным для потребителя. Признание данного требования не обеспечивает адекватного способа защиты потребителя¹⁰.

Как отмечает WM Mitchell, независимо от того, насколько точно определено каждым штатом содержание института product liability по отношению к Своду гражданских правонарушений США, популярность теории данной концепции обусловлена минимальным набором юридических фактов, требующих доказывания. Истец обязан доказать только лишь то, что его вред был вызван продуктом, проданным с дефектом, который является необоснованно опасным¹¹. Если будет доказано, что продавец проявил разумную заботу при изготовлении товара, либо проявлена небрежность со стороны потребителя при выборе товара, то тео-

рия безвиновной ответственности не применяется. В этом случае предмет доказывания будет сфокусирован не на действиях производителя, а на характеристике товара, с позиции его опасности для потребителя.

Важно отметить также, что безвиновная ответственность (product liability) не тождественна понятию абсолютной ответственности (absolute liability). Генезис деликтного права (law of torts) США в конце концов привел к определенному компромиссу между производителем и потребителем в решении вопроса ответственности за вред, причиненный товаром потребителю либо иному лицу. Юридическая доктрина и практика отошла от презумпции ответственности производителя, осознав тот факт, что он не может нести на себе все (предвидимые и не предвидимые) риски производимых товаров. Но при этом, являясь предпринимателем¹², а также в силу сопричастности к технологическому процессу производства товара, он имеет больше возможностей, нежели потребитель, оценить потенциальные риски производимых товаров.

Потребитель, в свою очередь, также должен осознавать (в случае их наличия) очевидные риски приобретаемого товара. Проявленная небрежность с его стороны квалифицируется как вина потерпевшего (contributorily negligent), что исключает ответственность производителя за причиненный вред в рамках деликтных отношений.

Таким образом, учитывая вышеизложенное, производитель товаров является ответственным за причиненный потребителю вред дефектами товара, если будет доказано что:

а) дефект в продукте стал результатом отклонения от нормального технологического процесса его изготовления;

б) в процессе разработки продукта не были учтены существующие в нем дефекты, что послужило созданию «необоснованно опасного» продукта;

в) небрежность, проявленная потребителем при оценке очевидных рисков потребления товара.

Примечания:

¹ Shwarz, Sabagh, D. Peltzer, Dr Shuecking Product liability in the USA and Germany, p.43.



² Единообразный торговый кодекс США: Пер. с англ./Серия: Современное зарубежное и международное право. - М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. С. 69.

³ Peter J. Mone, Richard M. Franklin, David G. Wix, Erin McCloskey Maus, James Holloway, Stephanie Vaccari., *Product liability in North America*, p.23.

⁴ Ibid. P.23.

⁵ В соответствии со ст. 469 ГК РФ при отсутствии в договоре купли-продажи условий о качестве товара продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется.

Также в соответствии со ст. 35 Конвенции ООН «О договорах международной купли продажи товаров» продавец должен поставить товар в состоянии пригодном для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется.

⁶ Peter J. Mone, Richard M. Franklin, David G. Wix, Erin McCloskey Maus, James Holloway, Stephanie Vaccari., *Product liability in North America*, p.24.

⁷ §402 A Restatement of Torts.

⁸ Ibid.

⁹ В данном деле гражданину Бэкеру был причинен вред здоровью в процессе разгрузки древесины с платформы погрузчика, которая имела крен. Верховный Суд штата Калифорния сделал вывод о том, что наличие деформации погрузочно-разгрузочной платформы предопределило факт причинения вреда гражданину Бэкеру.

¹⁰ *Armentrout v.FMC Corp.*, 842 P.2d 175.

¹¹ WM Mitchell, *The Product Liability Restatement in the Court: An Initial Assessment/Low Revue №7*.

¹² Термин предприниматель в контексте данной статьи используется как общее понятие, характеризующее статус субъекта как лица занимающегося коммерческой деятельностью.

Библиография:

1. Единообразный торговый кодекс США: Пер. с англ./Серия: Современное зарубежное и международное право.- М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. С. 69.

2. Гражданский кодекс РФ часть 2 (с последующими изменениями и дополнениями)// Собрание законодательства РФ, 29.01.96, N 5, Ст. 410.

3. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» от 11 апреля 1980 г.// «Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ», N 1, 1994.

4. C.G. Austin, B.A. Oxon, *The low of the sale of goods.*, London, 1932 P.145.

5. *Armentrout v.FMC Corp.*, 842 P.2d 175.

6. Derrick Owles, Anthea Worsdall, *Product liability casebook. Leading US and UK judgments*, p. 171.

7. WM Mitchell, *The Product Liability Restatement in the Court: An Initial Assessment/Low Revue №7*.

8. Shwarz, Sabagh, D. Peltzer, Dr Shuecking *Product liadility in the USA and Germany.*, P.118.

9. Peter J. Mone, Richard M. Franklin, David G. Wix, Erin McCloskey Maus, James Holloway, Stephanie Vaccari., *Product liability in North America*, p.24.

