

УДК 347.4:347.41

DOI: 10.34670/AR.2026.60.85.013

Доказывание фактического доверия (reliance) при нарушении письменной гарантии

Моисеев Александр Евгеньевич

Аспирант,
Московский университет «Синергия»,
129090, Российская Федерация, Москва, ул. Измайловская, 2а;
e-mail: alexander.e.moiseev@gmail.com

Аннотация

Настоящая статья представляет собой аналитический обзор работы М. Кумара и Н. Панта «Construing the Written Warranty» (2022), в которой предложено системное опровержение тезиса о необходимости доказывания фактического доверия (reliance) для письменной экспресс-гарантии. Авторы прослеживают эволюцию данного института от деликтных исков (Chandelor v. Lopus, Medina v. Stoughton) к его утверждению в качестве полноценного договорного условия после Heilbut, Symons & Co. v. Buckleton. Центральная идея работы состоит в том, что экспресс-гарантия является обещанием (promise), а не утверждением о факте, индуцирующим поведение контрагента, и потому требование reliance концептуально необоснованно. В статье последовательно разобраны доктринальный, текстуально-логический и функциональный аргументы авторов, проиллюстрирована их работа на материале судебной практики Англии и США (Idemitsu v Sumitomo, Sycamore Bidco v Breslin, CBS v Ziff-Davis, Galli v Metz, Eagle Force Holdings), а также проведён сравнительный анализ с российским институтом заверений об обстоятельствах (статья 431.2 ГК РФ). Показано, что предлагаемый Кумаром и Пантом подход позволяет найти баланс между договорной определённой и деликтной справедливостью, что представляет ценность и для российского правопорядка.

Для цитирования в научных исследованиях

Моисеев А.Е. Доказывание фактического доверия (reliance) при нарушении письменной гарантии // Вопросы российского и международного права. 2026. Том 16. № 4А. С. 108-116. DOI: 10.34670/AR.2026.60.85.013

Ключевые слова

Экспресс-гарантия, заверения и гарантии, reliance, договорная ответственность, деликтная ответственность, M&A, сэндбэгинг, basis of the bargain, UCC § 2-313, статья 431.2 ГК РФ.

Введение

Доктринальное деление утверждений о фактах на договорные гарантии (warranties) и внедоговорные заверения (representations) долгое время считалось краеугольным камнем английского договорного права и в значительной мере было воспринято правом США [Kumar, Pant, 2022, с. 362–364]. Однако применительно к экспресс-гарантии, прямо выраженной в тексте контракта, это деление породило трудноразрешимую практическую проблему: обязан ли покупатель, предъявляя иск о нарушении письменной гарантии, доказывать, что он фактически полагался (relied) на её истинность при заключении сделки? В вопросе о правовой природе экспресс-гарантии и необходимости доказывания reliance до сих пор отсутствует консенсус как в судебной практике двух ведущих юрисдикций общего права, так и в академической литературе [Kumar, Pant, 2022, с. 361–362].

Первый подход условно можно назвать деликтным. Он уходит корнями в исторические иски о введении в заблуждение и рассматривает гарантию прежде всего как утверждение о факте, побуждающее контрагента к заключению договора [Chandelor v. Lopus, 1603; Medina v. Stoughton, 1705]. С этой точки зрения для взыскания убытков за недостоверность гарантии истец должен доказать, что он знал о ней и разумно полагался на её истинность (reliance). Данный подход создаёт серьёзные риски для покупателей в сделках M&A, особенно в свете распространённой практики «сэндбэгинга» (sandbagging), когда покупатель осведомлён о возможных нарушениях, но всё равно рассчитывает на договорную защиту [Sheppard, Mullin, Richter & Hampton LLP, 2025].

Противоположный, договорный подход, напротив, исходит из того, что письменная экспресс-гарантия — это не просто утверждение о факте, а полноценное договорное условие (promise) [Kwestel, 2002, с. 360–362]. Её суть заключается в принятии продавцом на себя обязательства, и для иска о его нарушении достаточно доказать факт расхождения между обещанным и действительным. Субъективная осведомлённость покупателя о недостоверности гарантии на момент заключения сделки не имеет значения для самого права на иск, если только стороны не договорились об ином.

В 2022 году в журнале «Liverpool Law Review» была опубликована статья исследователей М. Кумара и Н. Панта «Construing the Written Warranty» [Kumar, Pant, 2022, с. 363–366], в которой предложен системный взгляд на эту проблему. Авторы последовательно доказывают, что требование о доказывании фактического доверия (reliance) для письменной гарантии является концептуально необоснованным, так как противоречит исторической эволюции данного института от деликтного инструмента к договорному, не соответствует текстуальной природе письменного условия и разрушает функциональное распределение рисков между сторонами. Центральный тезис работы состоит в том, что экспресс-гарантия всегда была и остаётся «созданием договора» (creature of contract), и её толкование должно осуществляться исключительно через выяснение намерений сторон, а не через призму субъективного доверия покупателя [Kumar, Pant, 2022, с. 363–366].

Цель настоящей статьи — представить российскому читателю аргументацию М. Кумара и Н. Панта, детально разобрать исторические, доктринальные и функциональные основания их позиции, а также проиллюстрировать практическое значение этой дискуссии на примерах судебной практики Англии и США. Обращение к данной проблематике представляется особенно актуальным в контексте российского института заверений об обстоятельствах (статья 431.2 ГК РФ), который, подобно английской модели, не требует от потерпевшей стороны

доказывания «доверия» к заверению и тем самым реализует договорную логику, получившую доктринальное обоснование в анализируемой работе.

Материалы и методы исследования

Методологически работа представляет собой аналитический обзор ключевых идей оригинальной статьи М. Кумара и Н. Панта «Construing the Written Warranty» с элементами сравнительно-правового комментария. В качестве материала использованы: оригинальная статья указанных авторов в журнале *Liverpool Law Review*; основополагающие судебные акты английского права, к которым обращаются авторы (*Chandelor v. Lopus*, *Medina v. Stoughton*, *Pasley v. Freeman*, *Heilbut, Symons & Co. v. Buckleton*, *Sycamore Bidco Ltd v Breslin*, *Idemitsu Kosan Co Ltd v Sumitomo Corporation*); прецеденты американских судов (*CBS Inc. v. Ziff-Davis Publishing Co.*, *Galli v. Metz*, *Rogath v. Siebenmann*, *Eagle Force Holdings, LLC v. Campbell*); нормативные источники — статья 2-313 Единообразного торгового кодекса США (UCC) и статья 431.2 Гражданского кодекса Российской Федерации; а также доктринальные публикации, посвящённые квалификации заверений и гарантий и практике сделок M&A [Adams, 2015].

Применены формально-юридический и сравнительно-правовой методы, метод исторического анализа правовых институтов, а также аналитический разбор аргументации авторов оригинальной работы с последующим сопоставлением выводов с российским институтом заверений об обстоятельствах.

Результаты и обсуждение

Дискуссия о необходимости доказывания фактического доверия (*reliance*) к экспресс-гарантии не может быть адекватно понята без обращения к историческим корням данного института. Как убедительно показывают М. Кумар и Н. Пант, современная неопределённость в вопросе о правовой природе письменной гарантии во многом обусловлена её двойственным происхождением: гарантия рождалась как деликтный инструмент, но в ходе длительной эволюции общего права трансформировалась в полноценный договорный институт [Kumar, Pant, 2022, с. 363–366].

Раннее английское право не проводило чёткого различия между договорной и деликтной ответственностью за недостоверные утверждения продавца. Ключевое для понимания этой эпохи дело *Chandelor v. Lopus* (1603), известное также как дело о безоаровом камне, установило фундаментальное разграничение: простое утверждение продавца о качестве товара (*mere affirmation*) не порождает права на иск, если только оно не было облечено в форму формальной гарантии (*warranty*) или не являлось заведомым обманом [Chandelor v. Lopus, 1603]. Суд казначейства постановил, что покупатель, приобретший за 100 фунтов камень якобы с магическими целебными свойствами, не вправе требовать возврата денег при отсутствии доказательств того, что продавец именно «гарантировал» подлинность камня [Chandelor v. Lopus, 1603].

Это решение, с одной стороны, закрепило принцип *caveat emptor* («пусть покупатель будет бдителен»), а с другой — обозначило, что единственным способом возложить на продавца ответственность за качество товара является экспресс-гарантия [Kumar, Pant, 2022, с. 367]. При этом важно подчеркнуть, что на данном историческом этапе иск о нарушении гарантии рассматривался не как договорный, а как разновидность иска о *trespass on the case*, то есть

процессуально относился скорее к деликтной сфере [Medina v. Stoughton, 1705].

В последующем столетии эта тенденция сохранилась. В деле Medina v. Stoughton (1705) иск о нарушении гарантии также был квалифицирован как разновидность trespass on the case [Medina v. Stoughton, 1705]. Суд лорда Холта подтвердил, что продавец, передавший товар и прямо заверивший покупателя в его качестве, несёт ответственность, даже если он не являлся собственником вещи [Medina v. Stoughton, 1705]. Примечательно, что лорд Буллер в более позднем деле Pasley v. Freeman (1789) высказал позицию, согласно которой ответственность продавца, не владеющего товаром, должна быть даже более строгой, поскольку «покупателю не на что полагаться, кроме как на гарантию» [Pasley v. Freeman, 1789]. Эти решения демонстрируют, что в ранний период общего права warranty воспринималась как утверждение о факте, полагаясь на которое покупатель вступал в сделку, что сближало её с современным пониманием деликтного введения в заблуждение [Kumar, Pant, 2022, с. 368].

Решающий поворот в осмыслении правовой природы гарантии произошёл в начале XX века. В деле Heilbut, Symons & Co. v. Buckleton [Heilbut, Symons & Co. v. Buckleton, 1913] A.C. 30, которое стало поворотным для всего последующего развития доктрины, Палата лордов провела чёткую границу между двумя правовыми категориями: договорной гарантией (warranty) и внедоговорным заверением (representation). Фабула дела хорошо известна: андеррайтеры Heilbut, Symons & Co. привлекали инвесторов к покупке акций нового каучукового предприятия, характеризуя его как «каучуковую компанию». Истец Баклтон, вложивший средства на основе этого заявления и впоследствии понёсший убытки, требовал возмещения по двум основаниям: как за мошенническое введение в заблуждение и как за нарушение гарантии. Суд первой инстанции не усмотрел в действиях ответчиков мошенничества, но признал наличие гарантии [Heilbut, Symons & Co. v. Buckleton, 1913]. Однако Палата лордов отменила это решение. Лорд Молтон в своей речи сформулировал критерий, которому суждено было стать классическим: для признания утверждения договорной гарантией необходимо доказать, что стороны намеревались придать ему силу договорного условия [Heilbut, Symons & Co. v. Buckleton, 1913]. Самого по себе факта, что покупатель полагался на утверждение продавца при принятии решения о сделке, недостаточно — требуется установить намерение сторон включить данное утверждение в состав договорных обязательств. Тем самым Палата лордов окончательно поместила warranty в договорную плоскость: отныне экспресс-гарантия рассматривалась английским правом как «создание договора» (creature of contract) [Kumar, Pant, 2022, с. 369].

Если английское право после Heilbut последовательно удерживало гарантию в рамках договорной парадигмы, то американская юриспруденция пошла более извилистым путём. Принятие Единообразного торгового кодекса (UCC), призванного унифицировать коммерческое право штатов, парадоксальным образом возродило дискуссию о роли reliance. Секция 2-313 UCC устанавливает, что экспресс-гарантия создаётся любым утверждением о факте или обещанием, относящимся к товару и ставшим «частью основания сделки» (basis of the bargain) [Uniform Commercial Code § 2-313]. Проблема заключается в том, что понятие «basis of the bargain» оказалось крайне неопределённым. Как отмечается в правовой доктрине, из текста секции 2-313 неясно, требует ли этот тест доказывания фактического доверия покупателя к утверждению продавца, либо достаточно того, что утверждение объективно стало частью соглашения сторон [Kwestel, 2002, с. 370–372]. Дополнительная путаница возникает из-за устойчивой практики смешения формулировок «represents and warrants», которые в действительности обозначают принципиально различные правовые конструкции [Adams, 2015].

Некоторые суды интерпретировали данную норму как требующую доказательства субъективного доверия, другие — как презумпцию, не нуждающуюся в отдельном подтверждении. Эта неопределённость, по мнению Кумара и Панта, привела к тому, что в современном американском праве вопрос о необходимости reliance для письменной экспресс-гарантии остаётся столь же спорным, как и столетия назад [Kumar, Pant, 2022, с. 370–371].

Выявив исторические корни сохраняющейся неопределённости, авторы рассматриваемой работы переходят к системному опровержению тезиса о необходимости доказывания фактического доверия (reliance) применительно к письменной экспресс-гарантии. Предлагаемая ими аргументация выстроена по трём основным направлениям: доктринальному, текстуально-логическому и функциональному. Центральным в построениях Кумара и Панта выступает разграничение двух принципиально разных оснований ответственности — деликтного и договорного. Экспресс-гарантия, по их убеждению, есть не что иное, как обещание (promise) — то есть принятое на себя обязательство обеспечить соответствие товара или обстоятельств сделки заявленным параметрам [Kumar, Pant, 2022, с. 372]. Сущность такого обязательства заключается в добровольном возложении на себя риска, а вовсе не в индуцировании определённого поведения контрагента посредством сообщения о фактах.

При деликте, прежде всего при иске о введении в заблуждение (misrepresentation), требование reliance является естественным и необходимым: оно устанавливает причинно-следственную связь между утверждением ответчика и действиями истца, без которой деликтная ответственность немыслима. Однако экспресс-гарантия, инкорпорируемая в текст договора, функционирует иначе. Она сама становится содержанием обязательства, и для иска о её нарушении достаточно констатировать расхождение между обещанным и действительным состоянием [[Kwestel, 2002, с. 375]. Требовать от истца дополнительного доказывания того, что он «полагался» на обещание, значит подменять договорную логику деликтной [Kumar, Pant, 2022, с. 373].

Второе направление аргументации основано на юридическом значении письменной формы самой гарантии. Если гарантия прямо и недвусмысленно зафиксирована в тексте подписанного сторонами договора, сам этот факт создаёт неопровержимую презумпцию того, что стороны придали данному условию юридическое значение [Kumar, Pant, 2022, с. 374–375]. Иными словами, включение в договор письменной гарантии уже само по себе свидетельствует о том, что утверждение стало частью соглашения и не нуждается в дополнительном подтверждении через доказывание субъективного доверия покупателя.

Наиболее практически ориентированная часть аргументации авторов связана с оценкой функциональной роли, которую требование reliance играет в сделках M&A. Ключевым полигоном для проверки их тезиса выступает феномен «сэндбэгинга» (sandbagging) — ситуации, при которой покупатель, зная или имея основания знать о недостоверности гарантии на момент закрытия сделки, тем не менее завершает её, а впоследствии предъявляет иск о нарушении этой же гарантии [Sheppard, Mullin, Richter & Hampton LLP, 2025]. В ряде юрисдикций США действует так называемое правило «honest misstatement» (честного заблуждения), согласно которому для иска о нарушении экспресс-гарантии истец должен доказать, что он действительно полагался на её истинность при заключении сделки [Kumar, Pant, 2022, с. 376]. В этих юрисдикциях сэндбэгинг практически невозможен. Однако в тех штатах, где требование reliance не применяется, суды последовательно признают право сторон своим соглашением перераспределить риск.

Иллюстрацией служит дело *Eagle Force Holdings, LLC v. Campbell*, рассмотренное Верховным судом Делавэра [*Eagle Force Holdings, LLC v. Campbell*, 2018]. В этом споре суд подтвердил, что экспресс-гарантии в договоре купли-продажи акций являются договорными условиями и что вопрос о том, вправе ли покупатель требовать возмещения при осведомлённости о недостоверности гарантии, решается исключительно толкованием самого договора [*Eagle Force Holdings, LLC v. Campbell*, 2018]. Суд указал: если стороны намеревались допустить сэндбэинг (а в деле *Eagle Force* соответствующая оговорка прямо разрешала покупателю ссылаться на нарушения, о которых он знал), их воля подлежит судебной защите.

Авторы, однако, не утверждают, что осведомлённость покупателя о недостоверности гарантии вовсе лишена правового значения. Её роль, по их мнению, лежит в иной плоскости — а именно в толковании действительного объёма самой гарантии. Если в договоре экспресс-гарантия сформулирована широко и абстрактно, а покупатель на момент заключения сделки располагал конкретными сведениями, противоречащими гарантированному утверждению, суд может прийти к выводу, что стороны не намеревались охватить данной гарантией те обстоятельства, которые были известны покупателю.

Английское право, начиная с рубежного решения по делу *Heilbut, Symons & Co. v. Buckleton* (1913) [*Heilbut, Symons & Co. v. Buckleton*, 1913], придерживается достаточно ясного разграничения: экспресс-гарантия, инкорпорированная в договор, порождает исключительно договорную ответственность, и для иска о её нарушении *reliance* не является элементом, подлежащим доказыванию. В деле *Idemitsu Kosan Co Ltd v Sumitomo Corporation* [2016] EWHC 1909 (Comm) покупатель акций, обнаружив после закрытия сделки несоответствия в финансовой отчётности, попытался наряду с иском о нарушении гарантий заявить требование о введении в заблуждение [*Idemitsu Kosan Co., Ltd v Sumitomo Corporation*, 2016]. Судья Блэр, отказывая в деликтном иске, подчеркнул, что договорные гарантии сами по себе не являются одновременно и заверениями (*representations*), если только стороны не выразили такое намерение с полной определённойностью [*Idemitsu Kosan Co., Ltd v Sumitomo Corporation*, 2016]. Аналогичной логике следовал Высокий суд в решении *Sycamore Bidco Ltd v Breslin* [2012] EWHC 3443 (Ch) [*Sycamore Bidco Ltd v Breslin*, 2012].

В отличие от английского, американское право остаётся ареной продолжающихся доктринальных и судебных споров относительно роли *reliance* применительно к письменной экспресс-гарантии. В ряде решений американские суды фактически устранили требование *reliance* для экспресс-гарантии. Наиболее показательным является дело *CBS Inc. v. Ziff-Davis Publishing Co.*, рассмотренное Апелляционным судом Нью-Йорка [*CBS Inc. v. Ziff-Davis Publishing Co.*, 1990]. Судья указал, что для установления факта нарушения экспресс-гарантии истцу не требуется доказывать, что он полагался на истинность утверждений ответчика; достаточно того, что гарантированные параметры не были достигнуты [*CBS Inc. v. Ziff-Davis Publishing Co.*, 1990]. Однако в других юрисдикциях подход иной. Так, в деле *Galli v. Metz* (2d Cir. 1992) суд признал, что вопрос о том, полагался ли покупатель на заверения продавца, сохраняет значение, особенно когда покупатель был осведомлён о проблемах до сделки [*Galli v. Metz*, 1992]. Наконец, решение по делу *Rogath v. Siebenmann* (2d Cir. 1997) дополнительно усложнило картину: суд допустил, что в случае умышленного обмана (*fraud*) покупатель может выйти за рамки договорной ответственности, но для «простого» нарушения гарантии *reliance* может требоваться в зависимости от применимого права штата [*Rogath v. Siebenmann*, 1997].

Заключение

Проведённый аналитический обзор статьи М. Кумара и Н. Панта «Construing the Written Warranty» позволяет констатировать, что её авторы предложили системное и внутренне последовательное опровержение тезиса о необходимости доказывания фактического доверия (reliance) для письменной экспресс-гарантии [Kumar, Pant, 2022].

Исторический анализ, развёрнутый в работе, убедительно демонстрирует, что экспресс-гарантия эволюционировала из деликтного инструмента в полноценный договорный институт. Начиная с рубежного решения по делу *Heilbut, Symons & Co. v. Buckleton* [Heilbut, Symons & Co. v. Buckleton, 1913], английское право последовательно квалифицирует письменную гарантию как «создание договора» (creature of contract), для иска о нарушении которого достаточно установить расхождение между обещанным и действительным. Требование же доказывать субъективное доверие покупателя к письменному условию, по существу, отбрасывает правоприменение к до-хейлбутовской эпохе и смешивает два принципиально разных правовых режима — договорный и деликтный [Kumar, Pant, 2022, с. 387].

Доктринальная, текстуально-логическая и функциональная аргументация авторов подкрепляет этот исторический вывод. Экспресс-гарантия по своей правовой природе есть обещание (promise), а не утверждение о факте, индуцирующее поведение контрагента. Сам факт её письменного закрепления в тексте подписанного договора создаёт презумпцию того, что стороны придали данному условию юридическое значение, — и требовать от истца дополнительных доказательств «доверия» к тому, что уже стало частью соглашения, значит игнорировать существо письменной формы [Kumar, Pant, 2022, с. 374-375]. Наконец, тест на сэндбэинг и анализ дела *Eagle Force Holdings* [Eagle Force Holdings, LLC v. Campbell, 2018] наглядно показывают, что устранение требования reliance расширяет свободу договора и позволяет сторонам выстраивать то распределение рисков, которое они считают коммерчески оптимальным [Sheppard, Mullin, Richter & Hampton LLP, 2025].

Сравнительный анализ судебной практики Англии и США подтверждает практическую значимость проведённого исследования. Английские суды в целом последовательно придерживаются договорной модели гарантии и не требуют доказывания reliance для договорного иска (*Idemitsu v Sumitomo* [7], *Sycamore Bidco v Breslin* [6]). Американская же юриспруденция, прежде всего из-за неопределённости формулы «basis of the bargain» в секции 2-313 UCC [12], остаётся ареной разнонаправленных решений, что порождает правовую неопределённость и затрудняет структурирование сделок M&A.

При этом авторы не впадают в крайность: они не предлагают вовсе исключить деликтную защиту для покупателя и не отрицают, что знание покупателя о недостоверности гарантии может иметь правовое значение. Их позиция более тонка и сбалансирована: reliance не должен быть обязательным элементом договорного иска о нарушении письменной гарантии, но осведомлённость покупателя может и должна учитываться при толковании действительного объёма гарантии и при решении вопроса о допустимости параллельного деликтного требования [Kumar, Pant, 2022, с. 385-386].

Для российского правопорядка выводы анализируемой работы представляют особый интерес. Институт заверений об обстоятельствах, закреплённый в статье 431.2 ГК РФ, также не содержит требования доказывания «доверия» к заверению — для наступления ответственности достаточно самого факта недостоверности. В этом смысле российский законодатель изначально

пошёл по тому пути, который авторы рассматриваемой статьи обосновывают как доктринально верный. Вместе с тем остаётся открытым вопрос о том, как российским судам учитывать осведомлённость потерпевшей стороны о недостоверности заверения: может ли она служить основанием для отказа в договорном иске, либо её роль должна сводиться к толкованию объёма самого заверения и разграничению со случаями обмана (статья 179 ГК РФ).

Библиография

1. Adams K.A. The Phrase «Represents and Warrants» Is Pointless and Confusing // Business Law Today (ABA). 2015. October. URL: https://www.americanbar.org/groups/business_law/resources/business-law-today/2015-october/the-phrase-represents-and-warrants-is-pointless-and-confusing/
2. CBS Inc. v. Ziff-Davis Publishing Co., 75 N.Y.2d 496, 553 N.E.2d 997 (N.Y. 1990)
3. Chandelor v. Lopus [1603] Cro. Jac. 4, 79 E.R. 3 (Court of Exchequer)
4. Crossing the Atlantic: Navigating Differences in US and UK M&A Practice / Sheppard, Mullin, Richter & Hampton LLP // Corporate & Securities Law Blog (Lexology). 2025. 28 August. URL: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=92b8ef13-7102-48e1-92ea-245194c36bce>
5. Eagle Force Holdings, LLC v. Campbell, 187 A.3d 1209 (Del. 2018)
6. Galli v. Metz, 973 F.2d 145 (2d Cir. 1992)
7. Heilbut, Symons & Co. v. Buckleton [1913] A.C. 30 (HL)
8. Idemitsu Kosan Co., Ltd v Sumitomo Corporation [2016] EWHC 1909 (Comm) (High Court of Justice, Queen's Bench Division, Commercial Court, 27 July 2016)
9. Kumar M., Pant N. Construing the Written Warranty // Liverpool Law Review. 2022. Vol. 43. No. 2. P. 361–388. DOI: 10.1007/s10991-022-09302-w
10. Kwestel S. Express Warranty as Contractual – the Need for a Clear Approach // Pace Law Review. 2002. Vol. 22. No. 2. P. 357–384. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2359595
11. Medina v. Stoughton [1705] 1 Salk. 210, 91 E.R. 188 (Court of Queen's Bench)
12. Pasley v. Freeman [1789] 3 T.R. 51, 100 E.R. 450 (Court of King's Bench)
13. Rogath v. Siebenmann, 129 F.3d 261 (2d Cir. 1997)
14. Sycamore Bidco Ltd v Breslin & Anor [2012] EWHC 3443 (Ch) (High Court of Justice, Chancery Division, 30 November 2012)
15. Uniform Commercial Code (UCC) § 2-313: Express Warranties by Affirmation, Promise, Description, Sample. URL: <https://www.law.comell.edu/ucc/2/2-313>

Proving Actual Reliance in the Case of Breach of a Written Warranty

Aleksandr E. Moiseev

Postgraduate Student,
Moscow University "Synergy",
129090, 2a, Izmailovskaya str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: alexander.e.moiseev@gmail.com

Abstract

This article presents an analytical review of the work by M. Kumar and N. Pant "Construing the Written Warranty" (2022), which proposes a systematic refutation of the thesis on the necessity of proving actual reliance for a written express warranty. The authors trace the evolution of this institution from tort claims (Chandelor v. Lopus, Medina v. Stoughton) to its establishment as a full-fledged contractual condition after Heilbut, Symons & Co. v. Buckleton. The central idea of the work is that an express warranty is a promise rather than a statement of fact inducing the counterparty's conduct, and therefore the requirement of reliance is conceptually unfounded. The

article consistently examines the doctrinal, textual-logical, and functional arguments of the authors, illustrates their work on the material of judicial practice in England and the USA (*Idemitsu v Sumitomo*, *Sycamore Bidco v Breslin*, *CBS v Ziff-Davis*, *Galli v Metz*, *Eagle Force Holdings*), and also conducts a comparative analysis with the Russian institution of assurances of circumstances (Article 431.2 of the Civil Code of the Russian Federation). It is shown that the approach proposed by Kumar and Pant allows finding a balance between contractual certainty and tort fairness, which is also of value for the Russian legal order.

For citation

Moiseev A.E. (2026) *Dokazyvanie fakticheskogo doveriya (reliance) pri narushenii pis'mennoy garantii [Proving Actual Reliance in the Case of Breach of a Written Warranty]. Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava [Matters of Russian and International Law]*, 16 (4A), pp. 108-116. DOI: 10.34670/AR.2026.60.85.013

Keywords

Express warranty, representations and warranties, reliance, contractual liability, tort liability, M&A, sandbagging, basis of the bargain, UCC § 2-313, Article 431.2 of the Civil Code of the Russian Federation.

References

1. Adams, K. A. (2015, October). The phrase "represents and warrants" is pointless and confusing. *Business Law Today* (ABA). https://www.americanbar.org/groups/business_law/resources/business-law-today/2015-october/the-phrase-represents-and-warrants-is-pointless-and-confusing/
2. *CBS Inc. v. Ziff-Davis Publishing Co.*, 75 N.Y.2d 496, 553 N.E.2d 997 (N.Y. 1990).
3. *Chandelor v. Lopus*, [1603] Cro. Jac. 4, 79 E.R. 3 (Court of Exchequer).
4. *Eagle Force Holdings, LLC v. Campbell*, 187 A.3d 1209 (Del. 2018).
5. *Galli v. Metz*, 973 F.2d 145 (2d Cir. 1992).
6. *Heilbut, Symons & Co. v. Buckleton*, [1913] A.C. 30 (HL).
7. *Idemitsu Kosan Co., Ltd v. Sumitomo Corporation*, [2016] EWHC 1909 (Comm) (High Court of Justice, Queen's Bench Division, Commercial Court, 27 July 2016).
8. Kumar, M., & Pant, N. (2022). Construing the written warranty. *Liverpool Law Review*, 43(2), 361–388. <https://doi.org/10.1007/s10991-022-09302-w>
9. Kwestel, S. (2002). Express warranty as contractual – the need for a clear approach. *Pace Law Review*, 22(2), 357–384. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2359595
10. *Medina v. Stoughton*, [1705] 1 Salk. 210, 91 E.R. 188 (Court of Queen's Bench).
11. *Pasley v. Freeman*, [1789] 3 T.R. 51, 100 E.R. 450 (Court of King's Bench).
12. *Rogath v. Siebenmann*, 129 F.3d 261 (2d Cir. 1997).
13. Sheppard, Mullin, Richter & Hampton LLP. (2025, August 28). Crossing the Atlantic: Navigating differences in US and UK M&A practice. *Corporate & Securities Law Blog* (Lexology). <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=92b8ef13-7102-48e1-92ea-245194c36bce>
14. *Sycamore Bidco Ltd v. Breslin & Anor*, [2012] EWHC 3443 (Ch) (High Court of Justice, Chancery Division, 30 November 2012).
15. Uniform Commercial Code § 2-313: Express warranties by affirmation, promise, description, sample. (n.d.). Cornell Law School Legal Information Institute. <https://www.law.cornell.edu/ucc/2/2-313>