

ПРИМЕНЕНИЕ ДОКТРИНЫ LAESIO ENORMIS ДЛЯ ОСПАРИВАНИЯ СДЕЛОК

Керимкулова К.А. ©

Магистрант юридического факультета, кафедры предпринимательского и процессуального права Ивановского государственного университета

Аннотация

В статье исследуется доктрина laesio enormis в рамках оспаривания сделок, а также рассматривается практика применения судами данного механизма.

Ключевые слова: сделка, злоупотребление, вред, сторона (контрагент).

Keywords: bargain, abuse, damage, counteragent.

Раскрывая данную проблему, следует для начала обратиться к Римскому праву и вспомнить, что такое *Laesio enormis*. Итак, *Laesio enormis* - это вред, понесенный продавцом вследствие покупки у него вещи за цену, не соответствующую ее стоимости [1]. По постановлению императоров Диоклетиана и Максимиана, такой вред, как скоро цена была ниже половины стоимости, должен был вести к уничтожению покупной сделки. Средневековые юристы, основывая это право на *dolus* контрагента, находили нужным применять его одинаково и к покупателю, и к продавцу.

Данная концепция на сегодняшний день не признается в большинстве стран. В Германии, Голландии, Швейцарии, Англии, США, а также во всех актах международной унификации договорного права суды контролируют соразмерность договорной цены, если она явно несоразмерна, но никакие четкие пороги не устанавливаются. Франция же определяет фиксированную цену только для договоров купли-продажи недвижимости и нескольких иных видов сделок, предполагая, что по общему правилу несоразмерность встречных предоставлений не порочит сделку. Однако, например, в Австрии, Италии ценовые значения зафиксированы законодательно и носят общий характер. При этом если цена будет увеличена контрагентом в два раза, это еще не означает, что данная сделка порочна. Тогда как в Италии, наличие цены в два раза большей, является необходимым условием для того, чтобы суд в принципе начал анализировать наличие признаков кабальности сделки.

В Энциклопедии европейского частного права от Института Макса Планка (Германия) указывается, что в настоящее время доминирующим в Европе подходом является «учет явной несоразмерности цены в качестве одного из двух критериев допустимого судебного вмешательства; вторым же критерием является доказанная эксплуатация неравенства переговорных возможностей». Поэтому одного лишь факта явной несоразмерности цены «в соответствии с каким-либо более или менее произвольным фиксированным уровнем несоразмерности встречных предоставлений», за рядом исключений, считается недостаточно для оправдания судебного вмешательства [2].

Таким образом, даже если страны в законодательстве закрепляют уровень несоразмерности цены, судебный контроль осуществляется в рамках правила *ex post* и определяется такая соразмерность по судейскому усмотрению.

Возникает вопрос о целесообразности такого механизма и в российском гражданском праве. Опубликованный в 2011 г. проект реформы ГК РФ предусматривал введение доктрины *laesio enormis* в контексте правил о кабальности сделки. Было предложено включить в статью 179 ГК следующее правило: «Предполагается, поскольку не доказано иное, что сделка во всяком случае является кабальной, если цена, процентная ставка или иное предоставление, передаваемое потерпевшим, в два раза или более превосходит то, что предоставляет по сделке другая сторона».

Одно из предложений состояло в том, чтобы указать в статье 179 ГК на презумпцию кабальности сделки в случаях, когда ценность встречных предоставлений различается более чем в два раза. По сути, предлагается возродить доктрину *laesio enormis*. Цель новеллы состоит в том, чтобы упростить судам задачу оценки «крайней невыгодности» договора, сделав принятие решения более механическим с судебным усмотрением.

Поскольку предпринимательская деятельность сама по себе носит рискованный характер с частой возможностью появления чрезвычайных и непредвиденных обстоятельств (рост курса, банкротство, отсутствие достаточных финансов и т.п.), то конечно в науке высказываются некие опасения применения таких правил о кабальности к сделкам между предпринимателями. Возможно, вряд ли современное право готово идти столь далеко, чтобы бесповоротно исключить применение критерия стечения тяжелых обстоятельств в отношении предпринимателей. Тем не менее очевидно, что судам следует осторожно применять правила о кабальности для контроля справедливости договоров, заключенных между коммерсантами. Недействительность такого рода договора по причине стечения тяжелых обстоятельств должна рассматриваться как очень редкое явление и в самых исключительных случаях. В этом плане тот факт, что примеры успешного применения ст. 179 ГК в арбитражной практике достаточно редки, является, на наш взгляд, в целом оправданным.

В России Концепция развития гражданского законодательства предлагала дополнить статью 174 ГК РФ презумпцией крайне невыгодности сделки для стороны, попавшей в затруднительное положение. Сделка считается заключенной на невыгодных условиях, если встречное предоставление пострадавшей стороны в два и более раз отличается от предоставления другой стороны. Стоит отметить, что статья 174 ГК РФ прежде всего указывает на злоупотребление менеджмента, который совершает сделку в ущерб представляемому лицу [3]. Однако, если обратиться к Постановлением Пленума ВАС № 28 и ВС № 25 при толковании статьи 174 ГК РФ говорят нам, как определить явный ущерб: о наличии явного ущерба свидетельствует совершение сделки на заведомо и значительно невыгодных условиях, если предоставление по сделке ниже стоимости предоставления в пользу контрагента [4]. При этом другая сторона должна была знать о наличии явного ущерба, если это было бы очевидно для любого участника сделки в момент ее заключения. Проанализировав судебную практику, можно с уверенностью сказать, что доктрина *laesio enormis* была включена в российскую правоприменительную практику в своем древнеримском значении.

Какие же доказательства суды признают для оспаривания сделок, заключенных на невыгодных условиях? Во-первых, в качестве доказательства завышенной или заниженной цены можно представить суду аналогичный договор на тех же условиях, но заключенный с другим контрагентом (Дело №А46-14600/2015). Во-вторых, для установления невыгодной цены можно обратиться к заключениям экспертов (Дело №А60-14214/2015). В третьих, не следует забывать, что незначительное отклонение от «реальной» цены не будет являться основанием для оспаривания той или иной сделки (Дело №А33-2391/2015). В четвертых, контрагент должен знать об убыточности продажи актива, если его цена в разы меньше его номинальной стоимости (Дело №А32-34071/2015).

Таким образом, доктрина *laesio enormis* широко применяется сегодня судами и в российском правовом порядке. Правило, изначально использовавшееся для оспаривания кабальных сделок, нашло свое место и при толковании статьи 174 ГК РФ.

Литература

1. Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/brokgauz_efron/459/Laesio.

2. Карапетов А.Г., Савельев А.И. Свобода договора и ее пределы. Том 2. Статут 2012. С. 342. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=CMB&n=17176#0><http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=CMB&n=17176#0>.
3. Дудкин Н.И. Сделка заключена по нерыночной цене. Пять показательных дел о ее оспаривании. Арбитражная практика для юристов № 3, март 2017. С. 29.
4. Постановление Пленума Верховного суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса РФ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181602.