

**Толкование коммерческих контрактов: использование английского опыта в
российском праве**

Научный руководитель – Белов Вадим Анатольевич

Пензин Матвей Игоревич

Студент (магистр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Юридический
факультет, Кафедра коммерческого права и основ правоведения, Москва, Россия

E-mail: mate_2001@mail.ru

Тезис 1. Английское право исходит из того, что любой коммерческий контракт имеет коммерческий контекст, сопутствующий такому контракту: сам договор мыслится в виде неразрывной связи текста и релевантных фоновых коммерческих обстоятельств. Лорд Хоффман (*Lord Hoffmann*) в деле *Investors Compensation Scheme Ltd v West Bromwich Building Society* [1998] справедливо подчеркивал, что при толковании коммерческих контрактов необходимо учитывать т. н. фактологическую матрицу (*factual matrix*), под которой он понимал «абсолютно все, что могло повлиять на формулировки документа». Между тем, коммерсанты при заключении договора должны имплементировать коммерческий контекст в положения договора, либо формулировать их так, чтобы их следовало читать в соответствующем коммерческом контексте, который ординарному участнику оборота непонятен (например, *Arnold v Britton* [2015]). Так или иначе, текст коммерческого договора немыслим вне сопутствующего коммерческого контекста.

Тезис 2. Российское право исходит из иного, полагая, что любой договор – это прежде всего составленный сторонами текст. Отсюда, ст. 431 ГК РФ явно устанавливает приоритет буквального толкования договора и его положений. Более того, с точки зрения сложившейся практики, буквальное толкование должно предвосхищать и системное, и телеологическое толкование: законодатель говорит, что суду «следует остановиться» на буквальном толковании, если его применения достаточно для определения содержания договорных условий (например, Постановление Президиума Верховного Суда РФ от 07.10.2020 № 9ПВ19).

Тезис 3. Английское право – в отличие от права континентального – *regula generalis* не принимает во внимание предварительные переговоры (предшествующие обстоятельства), но предлагает учитывать именно сопутствующие обстоятельства (коммерческий контекст или фон контракта). На наш взгляд, это обусловлено двумя моментами. Во-первых, тем, что толкование выраженной в договоре воли должно происходить на момент его заключения: воля лица может преобразовываться (модифицироваться), а волеизъявление, зафиксированное соглашением сторон, нет. А во-вторых, предварительные переговоры по общему правилу не сопровождаются встречным удовлетворением, тогда как в английском праве, лицо дает обещание, рассчитывая получить выгоду от данного им обещания, то есть предоставление встречного удовлетворения (*consideration*) объективно указывает на намерения обеих сторон заключить именно юридически обязывающий (доступный к принудительному исполнению) контракт.

Тезис 4. Опыт английского права заставляет как минимум усомниться в целесообразности использования правила *contra proferentem*, применительно к коммерческим контрактам,

поскольку профессиональные участники оборота обладают равными возможностями влиять на содержание коммерческого договора. И даже имея неравные переговорные позиции, коммерсанты всегда могут отказаться от заключения договора и выбрать иного контрагента. Правило *contra proferentem* наиболее соответствует договорам, где одной стороной является профессиональный участник оборота, а другой – ординарный. При этом для применения этого правила необходимым является отсутствие какой-либо возможности влиять на условия договора. Это отражено в деле *K/S Victoria Street v House of Fraser (Stores Management) Ltd* [2011] и в деле *Persimmon Homes Ltd v Ove Arup and Partners Ltd* [2017].

Тезис 5. Как английское, так и российское право допускают наличие подразумеваемых договорных условий (разумеется, предусматривая собственные правила и предпосылки для их определения). В любом договоре остается подразумеваемым и не требует выражения то, что является чем-то настолько очевидным, что само собой разумеется. Между тем, толкование с применением подразумеваемых условий предполагает, что стороны, вступая в договорные отношения и согласовывая договорные условия, скорее всего, подразумевали такие условия, т. е. имели их ввиду в момент заключения договора. В российском праве, заметим, чаще говорят именно о «восполнении договорных условий», а не о их выявлении. Это может говорить о том, что российское право всё же предполагает, что суды в ходе толкования, пусть и не конструируют договорные условия, но презюмируют их исходя из интересов правопорядка. Можно предположить, что наше право говорит о восполнении договора, поскольку оно ограничивает понятие договора текстом документа.

Источники и литература

- 1) Договоры коммерческого права. Проблемы общей теории торговых договоров // отв. ред. В. А. Белов. М., 2019. (автор соответствующих глав - Т. Т. Мухлисов)
- 2) Исполнение и прекращение обязательства: комментарий к статьям 307–328 и 407–419 ГК РФ // отв. ред. А. Г. Карапетов. – М., 2022.
- 3) Байрамкулов А. К. Толкование договора в российском и зарубежном праве. М., 2015 // СПС КонсультантПлюс
- 4) Stone R. The modern law of contract. L., 2002.
- 5) *Investors Compensation Scheme Ltd v West Bromwich Building Society* [1998] 1 W.L.R. 896
- 6) *K/S Victoria Street v House of Fraser (Stores Management) Ltd and others* [2011] EWCA Civ 904
- 7) *Arnold v Britton* [2015] UKSC 36, [2015] 2 W.L.R. 1593
- 8) *Persimmon Homes Limited v Ove Arup* [2017] EWCA Civ 373