

V.A. Maksimov

CONTRACT INTERPRETATION

Vitaliy Maximov – Deputy Head of the Department of Civil law and Civil procedure, St. Petersburg State University of the Ministry of the Internal Affairs of the Russian Federation, PhD in Law, Saint-Petersburg; e-mail: maximovva@mail.ru.

The article is devoted to the study of two opposite approaches used by civil science in interpretation of a contract: ratio of volition and expression of the will of parties. The author comes to the conclusion that none of the legal orders currently recognizes an extreme approach in interpretation of treaties in their law enforcement and judicial practice: the only difference between legal orders deals with choosing some particular method of combining the above mentioned approaches. While analyzing the problem of interpretation the author studied a number of authoritative international sources and came to the conclusion that modern paradigm of objective interpretation of a treaty is related to the concept of a reasonable person. At the same time there is also a number of special rules in international commercial law dealing with interpretation of implied terms of a treaty.

Keywords: a treaty; interpretation of a treaty; purpose of contract; volition; expression of will; conduct of parties; implied terms.

В.А. Максимов

ТОЛКОВАНИЕ ДОГОВОРА

Виталий Алексеевич Максимов – заместитель начальника кафедры гражданского права и гражданского процесса, Санкт-Петербургский Университет МВД России, кандидат юридических наук, г. Санкт-Петербург; e-mail: maximovva@mail.ru.

Статья посвящена исследованию двух противоположных подходов, применяемых в цивилистической науке при толковании договора: соотношение воли и волеизъявления сторон. Автор приходит к выводу о том, что в настоящее время ни один правопорядок не воспринимает крайний подход при толковании договоров в правоприменительной и судебной практике: отличие между правопорядками сводится только к тому или иному способу комбинирования отмеченных подходов. При анализе проблемы толкования автор изучил ряд авторитетных международных источников и пришел к выводу, что современная парадигма объективного толкования договора связана с концепцией разумного человека. Наряду с этим в международном коммерческом праве существует также ряд специальных правил толкования содержания в договоре имплицированных условий.

Ключевые слова: договор; толкование договора; цель договора; воля; волеизъявление; поведение сторон; имплицированные условия.

Истолковать договор – значит выяснить точный смысл его условий, определить его содержание. В таком контексте важно понимать, что договор, как и любая другая сделка, предполагает наличие воли и волеизъявления. И точно так же, как и при совершении других сделок, при заключении договора может случиться, что воля одной из сторон (или обеих) в каком-

то аспекте не совпадает с обоюдным волеизъявлением. Другими словами, не исключено, что одна сторона или обе на самом деле имели в виду нечто иное, нежели то, что явствует из текста заключенного договора. В подобной ситуации закономерно возникает вопрос: что следует предпочесть – то, что было сказано, или то, что на самом деле имелось в виду. В

цивилистическом дискурсе сформировались два противоположных подхода к решению этой проблемы.

Согласно первому подходу в случае конфликта преимущество следует отдать волеизъявлению. Основным аргумент этого видения заключается в том, что контрагент не способен воспринимать волю лица непосредственно – он воспринимает только ее внешние изъявления (знаки), и именно на эти внешние изъявления он полагается и действует, рассчитывая на их истинность. Если такое предположение, такой расчет контрагента окажется ошибочным, то он будет действовать себе во вред. Следовательно, дабы предотвратить это, право должно защищать подобные ожидания адресата. Эту позицию называют «теорией доверия» (англ. Reliance theory; нем. Vertrauens theorie), «теорией волеизъявления» (англ. Expression theory; нем. Erklarungs theorie) или объективной теорией толкования договора (англ. Objective theory of interpretation).

Согласно второму подходу, преимущество следует отдать действительной воле лица, а не ее внешнему выражению. Логика при этом основана на принципе свободы договора, одним из проявлений которого является правило о том, что никто не может быть принужден к заключению договора вопреки собственной воле. Если же предположить, что договор может быть истолкован иначе, по сравнению с содержанием, которое в него вкладывала сторона (стороны), то это может привести к тому, что на сторону будут возложены обязанности, которые она на себя не принимала. Эту позицию называют «теорией воли» (англ. Will theory; нем. Reine Willens theorie), «теорией намерений» (англ. intention theory) или субъективной теорией толкования договора (англ. subjective theory of interpretation).

Диалектическое противостояние приведенных подходов берет свое начало еще в праве Древнего Рима. В архаическую эпоху слова (закона, договора или завещания) имели верховное значение и воспринимались с благоговением, полагающимся религиозным заклинаниям. Гай весьма выразительно описывает это от-

ношение, приводя такой пример. В Законах двенадцати таблиц содержалось правило об ответственности за вред, причиненный вырубкой чужих деревьев (arbores). Если кто-либо предъявлял иск об ответственности за вырубку его виноградных лоз, и при этом называл лозы лозами (vites), то его иск не подлежал удовлетворению (Gai. 4,11).

Однако в классическом римском праве взгляды на проблему кардинально изменились. Так, Папиниан во 2-й книге «Ответов» писал: «Установлено, что в договорах в большей степени учитывается воля контрагентов, нежели их слова» (Dig. 50.16.219). В связи с этим романисты отмечают, что эволюция римского права происходила в направлении от объективного (буквального) к субъективному толкованию договоров [10, с. 341–372; 12, с. 108; 15, с. 583–587, 622–634; 4, с. 244] (а также и законов, завещаний и т.д.).

Не подлежит сомнению, что оба аргумента, на которых зиждутся два противоположных подхода, справедливы. Также очевидно, что каждый из них имеет существенный недостаток, являющийся зеркальным отражением преимущества другого. Так, объективное толкование грозит потенциальным навязыванием сторонам условий, которые они на самом деле не имели в виду. В свою очередь, субъективное толкование опасно тем, что может вредить стабильности гражданского оборота вследствие того, что разумные ожидания контрагентов будут подорваны.

Поэтому в современном мире ни один национальный, транснациональный или международный правопорядок ортодоксально не соблюдает тот или иной из двух противоположных подходов. Вместо пылкой «юношеской» приверженности крайностям, современное право исповедует взвешенный, «взрослый» путь разрешения проблемы. Суть его заключается в том, что и объективное, и субъективное толкование признаются одинаково приемлемыми. Отличие между правопорядками сводится только к тому или иному способу комбинирования отмеченных подходов; к тому, какой из них принимается за отправную точку, а какой считается субсидиар-

ным.

Так, в английском праве отправной точкой считается объективное толкование, что, однако, не исключает возможности применения субъективного толкования (то есть толкования, которое противоречит буквальному смыслу договора, но отвечает настоящим намерениям сторон), при условии наличия достаточных доказательств касательно содержания действительной воли сторон. Напротив, на Континенте в качестве отправной точки принимается теория воли (например, ст. 1156 ГК Франции; ст. 133 КГ Германии; ст. 1362 ГК Италии), но опять же, с оговоркой, что в случае отсутствия убедительных доказательств, свидетельствующих об истинных намерениях сторон, содержание договора должно быть истолковано с позиций объективного подхода.

Как бы парадоксально это не звучало, но независимо от того, какой подход принимается за отправную точку, в конечном итоге обе модели сводятся к опровержимой презумпции, которую можно выразить так: содержание договора (или его отдельного условия) должно считаться таким, каким оно представляется с точки зрения объективного толкования, если только на основании бесспорных доказательств не будет установлено, что воля сторон на самом деле была иной.

Значительное внимание проблеме толкования договоров уделено в ряде авторитетных международных источников, таких как Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (далее – CISG), Принципы УНИДРУА (далее – PICC), Принципы европейского договорного права (далее – PECL), Проект общей системы подходов (далее – DCFR), Проект Общеевропейского торгового закона (далее – CESL). В названных источниках изложено в целом единообразное видение проблемы, с большей или меньшей детализацией отдельных положений. Что касается отправной точки, то эти документы следуют Континентальной модели.

Так, в ст. 5:101 PECL общая концепция толкования договора определена следующим образом.

1. Договор должен толковаться в соответствии с общими намерениями сторон, даже если это противоречит буквальному значению использованных слов.

2. Если установлено, что одна сторона намеревалась придать договору определенное значение, и в момент заключения договора другая сторона не могла не знать о намерении первой стороны, договор должен толковаться в соответствии с намерением первой стороны.

3. Если намерения не могут быть установлены в соответствии с пунктами (1) или (2), договор должен толковаться в соответствии со значением, которое бы придавали ему разумные лица такого же рода, как стороны при аналогичных обстоятельствах.

Очевидно, что первые две части приведенной статьи воспроизводят принцип субъективного толкования, а третья часть – принцип объективного толкования. При этом часть вторая созвучна положению ст. 8CISG, где указано, что «заявления и иное поведение стороны толкуются в соответствии с ее намерением, если другая сторона знала или не могла не знать, каково было это намерение».

Известным примером, когда суд истолковал содержание договора в соответствии с общими намерениями сторон вопреки буквальному смыслу использованных слов, является давнее шотландское дело *Huntery Barrons Trustees* (1886) 13 R 883. Стороны заключили договор аренды земельного участка, указав в нем, что срок аренды начинается в день «Whit sunday». После окончания срока действия договора возникло недоразумение относительно того, что именно следует понимать под термином «Whit sunday». Обычно в Шотландии этим термином обозначают 15 мая, однако арендатор утверждал, что, заключая договор, стороны имели в виду 26 мая. При рассмотрении дела было установлено, что владелец земли передал, а арендодатель принял владение участком именно 26 мая. На этом основании суд решил, что ввиду одинакового понимания термина сторонами, он должен быть истолкован согласно этому общему для сторон пониманию несмотря на то, что в

обычном употреблении этот термин имеет другое значение [8, с. 192].

В этом контексте своеобразную параллель можно найти и в отечественной судебной практике. Высшими судебными инстанциями Российской Федерации была сформулирована позиция, согласно которой при осуществлении правовой квалификации отношений сторон по договору следует исходить не из названия договора (вынесенного в заголовок документа), а из его содержания. Прекрасным примером тому будет служить п. 1 постановления Пленума ВАС РФ от 14 марта 2014 г. № 16 «О свободе договора и ее пределах» «<...> Судам следует учитывать, что норма, определяющая права и обязанности сторон договора, толкуется судом исходя из ее существа и целей законодательного регулирования, то есть суд принимает во внимание не только буквальное значение содержащихся в ней слов и выражений, но и те цели, которые преследовал законодатель, устанавливая данное правило». Несколько перефразировав приведенное с точки зрения исследуемой проблематики, ее можно выразить так: если из всех обстоятельств дела (в частности, из анализа всех условий договора в совокупности) следует общее намерение сторон на заключение договора определенного типа, то суд должен толковать заключенный договор именно как договор соответствующего типа, несмотря на то, что слова, вынесенные в заголовок, имеют другое значение.

Что касается правила, помещенного в части второй ст. 5:101PECL, то его можно проиллюстрировать не менее известным делом *Hartog v Colin & Shields* [1939] 3 AllER 566, KBD, по которому спор возник из договора купли-продажи заячьих шкур. Во время переговоров стороны пришли к соглашению, что цена составит 10 пенни за шкуру. Однако при составлении окончательного текста договора продавец ошибочно указал цену 10 пенни за фунт. Поскольку один фунт – это вес трех шкур, то цена вышла втрое меньше, чем было согласовано. Покупатель, заметив ошибку, не привлек к ней внимание контрагента, а решил воспользоваться случаем и

потребовал передачи товара по цене, указанной в документе. Если бы это дело рассматривалось сегодня, в соответствии с PECL, то следовало бы сделать вывод, что договор надлежит толковать соответственно с намерениями продавца (то есть, имея в виду цену 10 пенни за шкуру), поскольку в момент заключения договора эти намерения были точно известны покупателю [13, с. 289; 10, с. 341–372].

Современная парадигма объективного толкования договора связана с концепцией разумного человека. С этой точки зрения ответ на вопрос «Как следует толковать договор?» будет таким: «Договор следует толковать так, как бы толковали его разумные лица, подобные сторонам, обладающие информацией, доступной сторонам на момент заключения договора, и находящиеся в фактической ситуации, аналогичной той, в которой находились стороны в момент заключения договора». Правила объективного толкования договора с применением концепции разумного человека весьма отчетливо были сформулированы в английском деле *Investors Compensation Scheme Ltd. v West Bromwich Building Society* [1997] UKHL 28 [11].

Разумный человек отнюдь не всегда понимает слова буквально – разумный человек воспринимает слова в их контексте. Соответственно, современный объективный подход является не текстуальным (буквальным), а, скорее, контекстуальным толкованием. При этом контекстом для толкования того или иного условия договора служат не только остальные условия этого договора, но и все сопутствующие фактические обстоятельства, при которых заключался договор, и которые в момент заключения договора были известны сторонам (или, как это назвал лорд Вилберфорс (R.O. Wilberforce), – «матрица фактов»). Как заметил лорд Хофман (L. Hoffmann), контекст, или подоплека (background) для толкования договора «включает абсолютно все, что могло повлиять на то, как язык документа будет истолкован разумным человеком» [5; 7; 11].

Современные источники международного коммерческого права содержат

примерные (не исчерпывающие) перечни обстоятельств, которые следует учитывать при толковании договора. Почти идентичные перечни предусмотрены в PICC (ст. 4.3), PECL (ст. 5:102), DCFR (ст. II – 8:102) и CESL (ст. 59). Несколько уже перечень содержится в ч. 3 ст. 8CISG.

Так, например, согласно ст. 5:102 PECL при толковании договора следует принимать во внимание, в частности:

а) обстоятельства, при которых договор был заключен, в том числе и предварительные переговоры;

б) поведение сторон, и даже то, которое имело место после заключения договора;

в) природу и цель договора;

г) толкование, которое стороны уже давали подобным условиям, а также практику, сложившуюся между сторонами;

д) значение, которое обычно имеют термины и выражения в соответствующей сфере деятельности, а также толкование подобных условий, которое уже было получено;

е) обычаи;

ж) добросовестность и честную деловую практику.

По этому поводу следует сделать два замечания, которые в равной степени касаются и других аналогичных перечней, содержащихся в вышеуказанных источниках. Во-первых, в ст. 5:102 PECL не содержится указания на то, что эти обстоятельства должны учитываться только в случае применения объективного толкования. Соответственно, это означает, что приведенные обстоятельства имеют универсальное значение и должны быть приняты во внимание как при объективном, так и при субъективном толковании. Таким образом, независимо от того, какой подход применяется, исследованию подлежит одинаковый круг обстоятельств. Это и понятно, ведь даже в том случае, когда суд апеллирует к теории воли, он все равно не может воспринимать эту волю непосредственно (проникнув в «Зеркальце» человеческого сознания) и, следовательно, вынужден познавать ее, исходя из некоторых внешних фактов – доказательств. Тот факт, что эмпирическим ма-

териалом как для субъективного, так и для объективного толкования служат одни и те же обстоятельства, еще больше стирает границу между двумя, казалось бы, противоположными подходами.

Во-вторых, приведенный перечень в целом следует примеру континентальных европейских право порядков [8, с. 178]. В противоположность этому, согласно английскому праву, из списка релевантных обстоятельств должны быть исключены предварительные переговоры, поведение сторон после заключения договора, а также принцип добросовестности и честной деловой практики [6, с. 691; 7, с. 341–372; 10, с. 178, 341–372; 11].

Против учета предварительных переговоров английские ученые и практики высказывают несколько аргументов. Первый из них – иррелевантность: во время предварительных переговоров каждая из сторон выражает собственные намерения и стремления, а потому материалы предварительных переговоров не могут подтверждать единство намерений, свойственное уже заключенному договору [8, с. 189].

Второй аргумент – затратность: если признать, что предварительные переговоры имеют значение, то это приведет к необходимости исследовать значительно большее количество материалов, что, в свою очередь, потребует немало времени и усилий [8, с. 190; 20].

Третий аргумент – ненадежность: при исследовании переговорного процесса придется прибегать в том числе к устным средствам доказывания (которые менее надежны, чем письменные) и противопоставлять их письменным документам [7].

Четвертый аргумент связан с предсказуемостью: необходимость исследовать предварительные переговоры превращает текст письменного договора в верхушку айсберга, под которой скрывается темная глыба; правовые последствия договора, будучи поставлены в зависимость от обстоятельств, не лежащих на обозримой поверхности, становятся значительно менее предсказуемыми. Так, по делу *Chartbrook Ltd v Persimmon Homes Ltd* (пункт 37) лорд Хофман отметил: «Дого-

ворное право – это институция, имеющая своей целью обеспечить выполнение обещаний с высокой степенью предсказуемости, и чем больше мы позволяем, чтобы умозаключения, сделанные на основе сопутствующих фактов, преобладали над общеупотребительным значением слов и синтаксисом, тем меньше предсказуемым будет результат». Проблема допустимости или недопустимости исследования предварительных переговоров тесно связана с присущим английскому праву принципом недопустимости устных доказательств (*parolevidencerule*) и положениями, касающимися условия о поглощении (*mergerclause*).

Касательно поведения сторон после заключения договора, то в английской доктрине принято считать, что общие намерения сторон в момент заключения договора не могут быть подтверждены действиями, которые совершались после этого момента [9]. Принцип же добросовестности и честной деловой практики расценивается как слишком абстрактный, а, следовательно, такой, правовые последствия применения которого представляются в значительной степени неопределенными, что препятствует желаемой предсказуемости в отношениях между сторонами [13].

Все вышесказанное касалось общих положений о толковании договоров. Наряду с этим в международном коммерческом праве существует также ряд специальных правил толкования. Основные из них приведены дальше.

- Условия, которые были включены в договор под преимущественным влиянием одной стороны, в случае сомнения должны толковаться вопреки интересам этой стороны (правило *contraproferentem*) – статьи 4.6 PICC; 5:103 PECL; II. - 8:103 DCFR; 64,65 CESL.

- Индивидуально согласованные условия имеют приоритет над условиями, которые не были индивидуально согласованы – статьи 5:104 PECL; II. - 8:104 DCFR; 62 CESL.

- Отдельные условия договора должны толковаться в контексте договора в целом – статьи 4.4 PICC; 5:105 PECL; II. -

8:105 DCFR; 60 CESL.

- Предпочтение необходимо отдавать такому толкованию, при котором договор является законным и эффективным, – статьи 4.5 PICC; 5:106 PECL; II. - 8:106 DCFR; 63 CESL.

- Если договор составлен в нескольких разноязычных версиях одинаковой юридической силы, то в случае противоречий между версиями текста преимущество должно отдаваться толкованию, основанному на той версии текста, в которой договор был составлен изначально – статьи 4.7 PICC; 5:107 PECL; II. - 8:107 DCFR.

Среди названных правил особого внимания заслуживает правило *contraproferentem*. Полностью на латыни это правило звучит так: «*verba chartarum forties accipiuntur contra proferentem*» (слова документа больше должны толковаться против того, кто их использовал). Логика этого правила сводится к тому, что лицо, включившее то или иное условие в договор, должно нести риск, связанный с неясностью такого условия [14, с. 294]. При этом указанное правило применяется не только в том случае, когда сторона самостоятельно разработала соответствующее условие, но и тогда, когда сторона воспользовалась стандартным условием, разработанным третьим лицом или сообществом [14, с. 294].

Несмотря на общеевропейское признание этого правила, сфера его применения и точное содержание различаются в разных национальных, транснациональных и международных источниках. Так, согласно PECL, это правило применяется только в отношении условий, которые «не были индивидуально согласованы» (*notindividuallynegotiated*) (ст. 5:103). В соответствии с DCFR оно подлежит применению не только касательно условий, которые не были индивидуально согласованы (ст. II. - 8:103(1)), но также касательно условий, которые хотя и были индивидуально согласованы, однако же были включены в договор «под преимущественным влиянием одной из сторон» (*under the dominant influence of oneparty*) (ст. II. - 8:103(2)). В CESL правило *contra proferentem* в целом

касается только условий, которые не были индивидуально согласованы (ст. 65), но наряду с этим есть и специальная норма, в которой указано, что «в договорах между предпринимателями и потребителями предпочтение следует отдавать толкованию, наиболее выгодному для потребителя, если только условие не было включено в договор самим потребителем» (ст. 64).

Говоря о толковании договора, необходимо также указать, что содержание договора не ограничивается теми условиями, по которым стороны пришли к обоюдному согласию. В международной коммерческой практике и в правовых актах зарубежных государств прочно утвердилось представление о том, что любой договор включает в себя два типа условий:

а) условия, согласованные сторонами;
и

б) условия, по которым стороны вовсе (ни каким образом) не достигали согласия (напр., ст. 5.1.1 ПИСС).

Условия второго типа называют «*implied terms*», что можно перевести как «подразумеваемые условия» или «имплицитные условия». Имплицитные условия (*implied terms*) следует отличать от «условий, которые не были индивидуально согласованы» (*not individually negotiated*), о которых речь шла выше. Условия, которые не были индивидуально согласованы называют еще «стандартными условиями» (англ. *Standard terms*; нем. *Allgemeine Geschäftsbedingungen*), а в российском праве им соответствует понятие договора присоединения (ст. 428 ГК РФ). Как определено в аутентичном комментарии к ст. 2.1.19 ПИСС, «стандартные условия – это такие положения, которые были подготовлены заранее для многократного использования одной из сторон и были включены в договор без обсуждения их содержания с другой стороной» [10, с. 66]. Таким образом, условия, которые не были индивидуально согласованы, – это условия, которые были согласованы (а, следовательно и включены в содержание договора сторонами), но согласованы не индивидуально, в том смысле, что одна из сторон не участвовала в формулировании их

содержания, а лишь согласилась принять их в редакции, предложенной другой стороной. В противоположность этому имплицитные условия – это те условия, которые вообще не были включены в содержание договора ни одной из сторон; это условия относительно вопросов, которых стороны вовсе не касались во время переговоров. Поэтому, если вкратце, то *not individually negotiated terms (standard terms)* – это условия, которые не обсуждались, но были согласованы; *implied terms* – это условия, которые не обсуждались и не были согласованы.

Установление полного содержания договора путем дополнения согласованных сторонами условий условиями имплицитными получило название «дополняющего толкования» (англ. *Constructive interpretation*; нем. *Ergänzende Vertragsauslegung*).

Практическая потребность в имплицитных условиях связана с тем, что любой договор является незавершенным в том смысле, что стороны, даже при наибольшей тщательности и добросовестности, не способны предвидеть абсолютно все возможные варианты развития событий, которые могут произойти в будущем и повлиять на их договорные отношения. Таким образом, может случиться, что после заключения договора возникнет вопрос, который стороны в тексте договора не разрешили (или из-за того, что не предвидели подобного развития событий, или, возможно, хотя и предвидели, но считали его недостаточно вероятным для того, чтобы тратить ресурсы на переговоры о последствиях такой ситуации). В таком случае имеет место пробел в договоре, который может быть заполнен так называемыми имплицитными условиями, которые выводятся из закона (*implied by law*) или из фактических обстоятельств дела (*implied by fact*). Условия, имплицитные из закона, это не что иное, как результат применения к конкретному делу диспозитивных положений законодательства (или как их еще называют положений, «действующих по умолчанию» (*default rules*)), то есть положений законодательства, установленных на случай, если

стороны не предусмотрели иного. И национальное, и международное, и транснациональное право содержат немало таких положений. Это, в частности, положения о качестве исполнения, времени и месте исполнения, порядке исполнения, цене и т.д. Так, например, если пробел в международном коммерческом договоре касается цены, то в соответствии со ст. 5.1.7 PICC следует считать, что стороны имели в виду цену, которая на момент заключения договора обычно устанавливалась на такое исполнение при схожих обстоятельствах в соответствующей сфере предпринимательской деятельности (если же такой цены нет – то разумную цену).

Такой механизм восполнения пробелов в договоре, несомненно, известен и российскому праву несмотря на то, что подобная терминология не является обычной для отечественной доктрины. Однако подобного нельзя сказать о дополнении договора условиями, имплицитными из фактических обстоятельств дела.

Суть этого приема заключается в том, что непреднамеренный пробел в договоре может быть заполнен условием, относительно которого суд убежден, что в случае, если бы кто-то при заключении договора привлек внимание сторон к нерешенному вопросу, то стороны бы, действуя разумно и добросовестно, учитывая цель договора и другие согласованные условия, честно и рационально взвесив взаимные интересы, согласовали бы это условие именно так, а не иначе. Иными словами, условия, имплицитные из фактических обстоятельств – это условия, которые не были согласованы сторонами, но в отношении которых суд убежден, что они были бы согласованы, если бы стали предметом обсуждения при заключении договора.

Совершенно очевидно, что такой прием при его произвольном применении таит в себе угрозу нарушения принципа свободы договора в том смысле, что в результате его неоправданного применения на стороны могут быть возложены обязательства, которые бы добровольно они не стали на себя принимать. Поэтому в на-

циональных правопорядках, в которых допускается применение такого приема, существуют строгие правила, направленные на устранение указанной угрозы. Так, например, в немецкой судебной практике выработано правило, согласно которому «суд путем применения дополняющего толкования может делать только такие выводы, которые являются необходимым и самоочевидным следствием договоренности» [1, с. 341–372]. Кроме того, результат, который достигается без дополняющего толкования, должен явно противоречить условиям, согласованным сторонами в письменном документе. Концепция дополняющего толкования не может быть использована для расширения предмета договора [1, с. 341–372].

Дополнение договора условиями, имплицитными из фактических обстоятельств дела, предусмотрено также в ряде авторитетных международных источников (ст. 5.1.2 PICC (2010); ст. 68 CESL; ст. 6:102 PECL; ст. II - 9:101(2) - (4) DCFR.). Так, в части первой ст. 68 CESL указано: «в случае необходимости решить вопрос, который прямо не урегулирован в договоренности сторон, обычаях, сложившейся практике или нормах этого Закона, дополнительное договорное условие может быть имплицитно, в частности, исходя из:

- (а) природы и цели договора;
- (б) обстоятельств, при которых договор был заключен; и
- (с) добросовестности и честной деловой практики».

В российской судебной практике, как уже отмечалось, дополнение договора условиями, имплицитными из фактических обстоятельств дела, как правило, не допускается. На наш взгляд, это означает, что толкованием сделки является установление ее содержания в соответствии с волеизъявлением сторон при ее заключении, устранение неясностей и противоречий в трактовке ее положений. Соответственно, толкование не может создавать, а только разъяснять уже существующие условия сделки. Следовательно, в российском праве единственным механизмом, который напоминает дополняющее толко-

вание путем импликации условий договора из фактических обстоятельств дела, является механизм, предусмотренный в ч. 4 ст. 451 ГК РФ. Впрочем, как показывает практика, суды крайне редко применяют ст. 451 ГК РФ несмотря на то, что участники процесса довольно часто апеллируют к указанному законоположению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Желонкин С.С., Рогова Ю.В. Гражданско-правовой договор: отдельные вопросы теории и практики. СПб.: Изд-во СПбУ МВД России, 2016. 28 с.

2. Желонкин С.С. Генезис договорного регулирования межсубъектных отношений в древнем частном праве и его влияние на современную государственность // История государства и права. 2015. № 2. С. 49–53.

3. Желонкин С.С. Особенности эволюции договорного регулирования общественных отношений в России // Юридическая мысль. 2014. № 3 (83). С. 19–25.

4. Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права. 5-е изд., стереот. М.: Статут, 2009.

5. Bank of Credit and Commerce International SA v. Munawar Ali, Sultana Runi Khan and Others [2001] UKHL 8 (note 39).

6. Cases, Materials and Text on Contract Law / Hugh Beale, Benedicte Fauvarque-Cosson, Jacobien Rutgers, Denis Tallon and Stefan Vogenauer (eds.). Oxford: Hart Publishing, 2010.

7. Chartbrook Ltd v Persimmon Homes Ltd & Ors [2009] UKHL 38 (1 July 2009) (note 33).

8. Clive E. Interpretation / Eric Clive // European Contract Law: Scots and South African Perspectives / Hector L. MacQueen, Reinhard Zimmermann (eds.). Edinburgh: Edinburgh University Press, 2006.

9. Full Metal Jacket Ltd v Gowlain Building Group Ltd [2005] EWCA Civ 1809

(notes 15, 17). URL: http://www.adjudication.co.uk/archive/view/case/89/full_metalJacket_ltd_v_gowlain_building_group_ltd_%5B2005%5D_ewca_civ_1809 Grigoleit H.C. Interpretation of Contracts - Prospective European Regulation from the English and German Point of View / Hans Christoph Grigoleit, Gerard McMeel // The Common European Sales Law in Context - Interactions with English and German Law Dannemann/Vogenauer (eds.). Oxford: Oxford University Press 2013. URL: <http://ssrn.com/abstract=2221051> (дата обращения: 06.05.2019).

10. Grigoleit H.C., McMeel G. Interpretation of Contracts – Prospective European Regulation from the English and German Point of View // The Common European Sales Law in Context – Interactions with English and German Law Dannemann/Vogenauer (eds.). Oxford: Oxford University Press 2013. URL: <http://ssrn.com/abstract=2221051> (дата обращения: 14.05.2019).

11. Investors Compensation Scheme Ltd. v West Bromwich Building Society. URL: <http://www.publications.parliament.uk/pa/ld199798/ldjudgmt/jd970619/invest01.htm> (дата обращения: 14.05.2019).

12. Kotz H., Flessner A. European Contract Law / translated by Tony Weir. Vol. 1: Formation, Validity, and Content of Contract; Contract and Third Parties. Oxford: Clarendon Press, 1998.

13. Principles of European Contract Law. Parts I and II / Ole Lando and Hugh Beale (eds.). The Hague-London-Boston: Kluwer Law International, 2000.

14. UNIDROIT Principles Of International Commercial Contracts (2010) / International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT.) - Rome: s. n., 2010.

15. Zimmermann R. The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition. Oxford: Clarendon Press, 1996.