

**ТЕЗИСЫ К НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОМУ КРУГЛОМУ СТОЛУ
ЮРИДИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА «М-ЛОГОС»
6 МАРТА 2018 ГОДА НА ТЕМУ
«ОСПАРИВАНИЕ СДЕЛКИ В СВЯЗИ С ЗАБЛУЖДЕНИЕМ:
проблемные вопросы применения ст.178 ГК РФ»**

1. Следует ли понимать положение п.5 ст.178 ГК об отказе суда в аннулировании сделки при добросовестности контрагента как указание на абсолютную невозможность аннулирования сделки при добросовестности контрагента (когда он не провоцировал заблуждение и не знал и не должен был знать о заблуждении партнера)? Следует ли вслед за рядом правовых порядков допускать аннулирование сделки при добросовестности контрагента в ситуации, когда имела место обоюдная ошибка?

Для применения ст.178 ГК важное значение имеет анализ поведения контрагента.

Опасность ст.178 ГК состоит в том, что оспаривание сделок из-за ошибки создает серьезные риски для другой стороны (контрагента по договору или адресата односторонней сделки), которая могла положиться на факт совершения сделки, осуществить т.н. «специфические инвестиции» (например, понести расходы на подготовку исполнения или исполнение, заключить договоры с третьими лицами в надежде на исполнение оспариваемого контракта и т.п.). Признание сделки недействительной создает угрозу для ее экономического положения и способно подорвать доверие к сделке и ударить по нормальной практике рыночного контрактирования, разрушив условия для заключения договоров, требующих значительных инвестиций. Поэтому так важно учитывать поведение контрагента (адресата односторонней сделки).

Из сказанного выше следует, что, при безупречности поведения контрагента аннулирование сделки по общему правилу допускаться не должно. Доверие такого контрагенту факту совершения сделки должно защищаться.

Когда следует констатировать упречность поведения контрагента?

Во-первых, тогда, когда контрагент ввел партнера в заблуждение путем неосторожного предоставления недостоверной информации (при умысле применяется п.2 ст.179 ГК). Предоставление недостоверной информации могло происходить в ходе переговоров, быть оформлено в виде того или иного документа (например, меморандума о взаимопонимании или инвестиционного меморандума, коммерческого предложения и т.п.), либо происходить в устной форме. Но недостоверная информация может быть включена и в сам договор в качестве характеристик предмета предоставления или иных договорных заверений (ст.431.2 ГК). Неосторожное введение в заблуждение имеет место и тогда, когда контрагент иным образом (например, своим поведением) по неосторожности спровоцировал возникновение заблуждения у другой стороны. Частным примером является ситуация, когда контрагент спровоцировал заблуждение тем, что нарушил установленные в законе, укоренившиеся в обычаях или вытекающие из принципа добросовестности требования в отношении полноты раскрываемой на преддоговорном этапе информации. Так, например, ст.5 Закона о потребительском кредите (займе) устанавливает достаточно серьезные обязанности банка по раскрытию перед потенциальным заемщиком информации о характере финансовой услуги. Подобные нормы применительно к отдельным видам договоров содержатся и в ГК (напр., ст.495, 732, 944 ГК и др.).

Во-вторых, когда контрагент пошел на заключение сделки, имея все основания знать о заблуждении своего партнера, но в нарушение стандартов добросовестности и честной деловой практики не предостерег контрагента, а воспользовался этой ошибкой. Если контрагент точно знал о заблуждении партнера, но не сообщил ему об этом, впору говорить об умышленном обмане

умолчанием по п.2 ст.179 ГК, но если доказательства умысла нет, но обстоятельства дела указывают на то, что разумное лицо на его месте распознало бы заблуждение, можно говорить о применении ст.178 ГК.

Логичным закреплением данного подхода является п. 5 ст. 178 ГК, предусматривающий, что оспаривание сделки, по общему правилу, может быть заблокировано, если контрагент не только не вводил сторону в заблуждение, но и не знал и не должен был знать о заблуждении другой стороны (то есть ошибка была нераспознаваема).

Смысл критерия распознаваемости заключается в том, что глубоко скрытые от другой стороны ошибки не будут рассматриваться как основание для оспаривания сделки, сколько бы существенным это заблуждение не было. Это связано с тем, что человеческие представления о мире столь многообразны и порой причудливы, что право не может их учитывать, перекладывая последствия их ошибочности на контрагента. Например, некто полагает, что он сможет в микроволновой печи готовить стейки и ради этого был приобретен указанный прибор. Впоследствии после покупки выяснилось, что это невозможно. Строго говоря, такое заблуждение относительно качества предмета сделки вполне существенно для данного покупателя. Однако аннулирование сделки было бы крайне несправедливо по отношению к другой стороне сделки. Ведь если бы контрагент задал бы консультанту магазина бытовой техники вопрос относительно возможности готовить стейки в микроволновой печи, то на это бы последовал незамедлительный отрицательный ответ.

С другой стороны, если в указанной выше ситуации покупатель при покупке микроволновой печи озвучил свои намерения в отношении ее использования, то разумно действующий консультант магазина бытовой техники тут же должен был бы объяснить потенциальному покупателю, что такое использование прибора невозможно; следовательно, сделка бы не состоялась. Если он этого не сделал, и сделка была совершена, возникают основания для оспаривания сделки, так как заблуждение было распознаваемым. Это оспаривание должно осуществляться с опорой на правила п.2 ст.179 ГК, если умолчание продавца было умышленным, либо на основании ст.178 ГК, если можно говорить лишь о неосторожности продавца. Как бы то ни было право в итоге подталкивает к тому, чтобы в ходе переговоров контрагенты откликнулись на высказываемые друг другом соображения относительно качеств предмета будущей сделки, его использования в своей будущей деятельности и проч., то есть, норма провоцирует интенсивный информационный обмен между сторонами.

Этот критерий в целом корреспондирует принципу добросовестности, ибо когда заблуждение распознаваемо для контрагента, но он все равно заключает сделку с заблуждающейся стороной, его поведение вряд ли можно назвать добросовестным....

Такое решение заслуживает поддержки. Оно не позволит заблокировать оспаривание сделки со ссылкой на то, что контрагент заблуждавшейся стороны не знал о заблуждении, если это заблуждение было объективно распознаваемым. В то же время, даже если оно не было объективно распознаваемым, но конкретный контрагент знал о нем в силу каких-то субъективных причин, то сделка также может быть оспорена....

Но здесь важно учесть, что при распознаваемости ошибки оспаривание возможно только тогда, когда контрагент, имевший основания подозревать о заблуждении партнера, воспользовался ошибкой *вопреки принципу добросовестности*. Дело в том, что в ряде случаев обычаи оборота и стандарт добросовестности могут допускать эксплуатацию информационной асимметрии. Например, если между двумя профессиональными инвесторами заключается договор купли-продажи акций некой компании, а покупатель имеет основания подозревать, что продавец не обладает какой-то важной информацией, характеризующей деятельность компании и способной сказаться на стоимости ее акций в самом ближайшем времени, но сам покупатель приобрел это информационное преимущество за счет использования своего высокого профессионализма и инвестиций в сбор и аналитическую обработку информации, вряд ли было бы целесообразно и справедливо обвинять покупателя в недобросовестном умолчании и допускать оспаривание сделки. Иначе это бы лишило бы профессиональных коммерсантов стимулов к тому, чтобы наращивать свой профессионализм и информированность.

О важности учета фактор недобросовестности при выявлении распознаваемости ошибки говорит и п.1 ст.11.-7:201 Модельных правил европейского частного права. Здесь говорится о том, что

оспаривание сделки по причине ошибки возможно, если контрагент «способствовал заключению договора под влиянием заблуждения путем бездействия, противоречащего требованиям добросовестности и честной деловой практики, хотя знал или, как можно разумно предполагать, мог знать о том, что противная сторона находится под влиянием заблуждения». Пункт 1 ст.3.2.2 Принципов УНИДРУА отражает ту же идею: согласно данной норме важно установить не только распознаваемость заблуждения, но и то, что «оставление заблуждающейся стороны в таком состоянии противоречило бы разумным коммерческим стандартам честной деловой практики»....

Итого, если контрагент сам не провоцировал заблуждение и не воспользовался недобросовестно объективно распознаваемой ошибкой другой стороны, и, соответственно, поведение контрагента безупречно, оспаривание сделки в большинстве случаев не должно допускаться. Этого требует принцип защиты разумных ожиданий и соображения правовой определенности. Такой подход позволит добросовестному контрагенту, который сам ни прямо, ни косвенно не спровоцировал заблуждение и не использовал объективно распознаваемое им заблуждение партнера вопреки доброй совести, относительно спокойно полагаться на факт совершения сделки и осуществлять связанные со сделкой инвестиции. Одновременно этот подход стимулирует контрагента, во-первых, не вводить в заблуждение партнера и соблюдать установленные обязанности по раскрытию информации на преддоговорном этапе, а, во-вторых, воздержаться от недобросовестной эксплуатации очевидной ему ошибки партнера или донести до последнего информацию о возможной ошибке. Это позволит с минимальными издержками исключить риск совершения невзаимовыгодных сделок в результате асимметрии и неполноты информации.

Но могут ли быть случаи, когда оспаривание сделки возможно и при безупречном поведении контрагента?... Тут следует напомнить, что норма п.5 говорит о том, что при нераспознаваемости ошибки суд *может* отказать в иске о признании сделки недействительной. Использование в данной норме п.5 ст.178 ГК слова «может» в отношении правомочия суда отказать в иске об оспаривании при нераспознаваемости заблуждения намекает на то, что в каких-то случаях все-таки допускается признание сделки недействительной даже при добросовестном незнании контрагента об ошибке. В каких случаях такое возможно?...

Как представляется, мыслимы только две ситуации, в которых суд может проигнорировать добросовестность контрагента и признать сделку недействительной по правилам ст.178 ГК. Во-первых, это – обоюдная, двусторонняя ошибка, то есть ситуация, когда обе стороны совершали сделку в условиях существенного заблуждения, и ни одна из сторон не совершила бы сделку или совершила бы ее на принципиально иных условиях, зная она о реальном положении вещей (например, два бизнесмена заключают соглашение о совместной деятельности по разработке некоего месторождения, опираясь на ошибочную информацию о масштабах открытого месторождения).

Во-вторых, это ситуация, когда имело место невинное введение в заблуждение (то есть контрагент спровоцировал ошибку своими заявлениями или поведением, но при этом вменить это в вину контрагенту нельзя). Последняя ситуация может иметь место в частности тогда, когда заблуждение было спровоцировано получением от контрагента недостоверной информации, но при этом предоставивший информацию контрагент не только сам не знал, но и не мог знать о ее недостоверности.

О том же по сути говорят и международные акты унификации. Положения ст.11-7:201 Модельных правил европейского частного права допускают оспаривание сделки на основании ошибки при отсутствии упречности в поведении контрагента, если речь идет а) об обоюдной ошибке и б) заблуждение спровоцировано контрагентом.

Норма ст.3.2.2 Принципов УНИДРУА исходят из такого же подхода с тем лишь исключением, что оспаривание при безупречном поведении контрагента заблуждавшейся стороны все же возможно не только при обоюдной ошибке или провоцировании заблуждения, но и в иных случаях, если контрагент к моменту оспаривания не успел начать исполнение или совершить иные действия, основанные на доверии к факту заключения договора (то есть не успел положиться на факт совершения сделки). Эта дополнительная возможность в контексте российского права кажется излишней с учетом того, что в России оспаривание осуществляется в судебном порядке (а не во

внесудебном, как то предусмотрено Принципами УНИДРУА). Соответственно, трудно представить себе ситуацию, когда к моменту вступления в силу решения суда об оспаривании сделки контрагент не успеет положиться на действительность сделки.

В ГК сделана попытка решить проблему уязвимого положения добросовестного контрагента, не знавшего и не имевшего оснований знать о заблуждении и не спровоцировавшего ошибку, за счет правила, согласно которому успешно оспарившая сделку сторона должна возместить своему добросовестному контрагенту его реальный ущерб (абз. 2 п. 6 ст. 178). Такое возмещение теоретически может отчасти снизить остроту проблемы тщетных «специфических инвестиций» со стороны добросовестного контрагента и защиты его разумных ожиданий, но далеко не в полной мере. Ведь из-за серьезных проблем в доказывании и взыскании убытков добросовестный контрагент практически гарантированно не покроет все свои расходы. Что уж говорить о лишении шансов на получение упущенной выгоды! Поэтому наличия лишь данного механизма недостаточно для защиты добросовестного контрагента, и необходимо защитить добросовестного контрагента сильнее, заблокировав саму возможность оспаривания сделки в таких случаях. Применение же правила о возмещении реального ущерба при эффективном оспаривании сделки по ст.178 ГК оказывается возможным лишь в ситуации, когда аннулирование сделки допускается при добросовестности контрагента и возникновении заблуждения по не зависящим от контрагента обстоятельствам, то есть по сути только в ситуации обоюдной ошибки....

2. Разумна ли позиция ВАС о невозможности аннулировать сделку в ситуации, когда лицо заблуждалось по собственной неосторожности?

Представляется, что да. Этот критерий нашел отражение в практике высших судов. Так, в п.5 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 10.12.2013 № 162 указано, что суд должен отказывать в признании сделки недействительной по ст.178 ГК, если «истец не проявил должной осмотрительности при совершении спорной сделки».

Соответственно, для признания заблуждения существенным необходимо установить, что заблуждавшаяся сторона вела себя разумно и объективно оценивала ситуацию. Если заблуждение является следствием (как минимум, грубой) неосторожности самого заблуждавшегося лица, его заблуждение неизвинительно, и это лицо не может рассчитывать на применение ст.178 ГК. В частности, нереалистичные, фантастические представления и ожидания сторон сделки не могут быть квалифицированы как существенное заблуждение, порочащее сделку, даже в том случае, если сторона, имевшая такие ожидания и представления, не совершила бы сделку в отсутствие заблуждения. Признание сделки недействительной по правилам ст.178 ГК возможно только тогда, когда ошибка извинительна.

При определении извинительности заблуждения следует принимать во внимание стандарт разумного участника оборота, обладающего сходными характеристиками с заблуждавшейся стороной. Если речь идет о коммерсанте, естественно стандарт разумного поведения намного выше, чем в случае с обывателем; соответственно, коммерсанту намного сложнее доказать извинительность своего заблуждения, чем такому обывателю.

К категории неизвинительного заблуждения следует отнести и ситуацию, когда контрагент, обнаружив заблуждение партнера, предупредил его об этом, но тот, упорствуя в своем заблуждении, решил пойти на совершение сделки. Такое легкомысленное поведение не может поощряться.

В целом аналогичный подход используется и в международных источниках. Так, ст.3.2.2 Принципов УНИДРУА исключает аннуляцию договора при грубой неосторожности заблуждавшейся стороны, а ст.II.-7:201 Модельных правил европейского частного права не позволяет оспаривать сделку в случае «неизвинительности заблуждения в данных обстоятельствах».

Особый интерес представляет ситуация, когда неизвинительное заблуждение было спровоцировано другой стороной (например, в связи с неосторожным предоставлением недостоверной информации) или другая сторона могла распознать заблуждение, но воспользовалась

глупостью партнера. Думается, даже в этом случае оспаривание сделки недопустимо. Несколько более сложная ситуация возникает, если контрагент умышленно лгал или точно знал о нелепом заблуждении партнера, но умышленно решил умолчать о данном обстоятельстве и воспользовался им. Тут речь идет уже не о ст.178 ГК и доктрине ошибки, а об обмане (в том числе обмане умолчанием) и применении п.2 ст.179 ГК. Оспаривание сделки в связи с подобным обманом возможно, независимо от того, что заблуждение было неизвинительно. В споре дурака и циничного обманщика должен побеждать первый.

3. Влияние заблуждения в отношении обстоятельств, характеризующих мотив совершения сделки, на возможность ее оспаривания. Как соотносится положение подп.5 п.2 ст.178 ГК о заблуждении в «очевидном обстоятельстве» и пункт 3 ст.178 ГК об иррелевантности ошибки в мотиве?

В течение многих лет остается неизменной уходящая корнями в немецкое право позиция российского законодателя относительно заблуждения в мотивах совершения сделки – оно не порочит сделку. Основной вопрос состоит в том, чтобы отграничить мотив от иных компонентов сделки и сопутствующих ей явлений. Традиционно в доктрине мотив рассматривается в качестве причины, побуждающей сторону совершить сделку. Логика введения нормы о несущественности заблуждения в мотиве состояла, видимо, в следующем. Законодатель исходил из того, что роль этой причины, как правило, столь неопределенна, что суд не может оценить, насколько она была критична и существенно для принятия решения о вступлении в сделку.

По большому счету заблуждение в отношении мотива невозможно, так как заблуждаться можно в отношении тех или иных обстоятельств. Сам мотив обстоятельством не является. Так что норма п.3 ст.178 ГК не вполне корректна. Правильнее было бы говорить о заблуждении в отношении обстоятельств, характеризующих основной мотив совершения сделки.

Так, например, компания может заказать производителю производство определенного оборудования, полагаясь на то, что у нее имеется действительный государственный контракт на поставку данного оборудования. Если впоследствии выяснится, что данный госконтракт ничтожен из-за признания судом недействительным самих торгов, компания может попробовать оспорить сделку по правилам ст.178 ГК. Очевидно, что ошибка касается обстоятельств, характеризующих мотив сделки. Неужели оспаривание сделки должно жестко блокироваться, как то может следовать из п.3 ст.178 ГК? Как представляется, такое решение не вполне логично.

На выручку приходит указание в новой редакции п.2 ст.178 ГК на то, что существенное заблуждение может иметь место тогда, когда ошибка касается обстоятельства, которое сторона «упоминает в своем волеизъявлении или из наличия которого она с очевидностью для другой стороны исходит, совершая сделку». Иначе говоря, когда существенность мотива совершения сделки прямо обозначена или была очевидна контрагенту, ситуация выходит из-под сферы запрета, указанного в п.3, и переходит в сферу дозволения, закрепленного в подп.5 п.2 ст.178 ГК.

Итак, распознаваемый мотив приобретает правовое значение вопреки закрепленному в п.3 ст.178 ГК общему запрету на учет заблуждения в мотиве сделки оспаривании. Например, в договоре купли-продажи земельного участка содержится указание на то, что покупатель покупает земельный участок для целей размещения на нем казино, на момент совершения сделки в регионе было запрещено размещение казино, но покупатель еще об этом не знает. В данном случае мотив сделки был раскрыт продавцу, и это открывает возможность оспаривания сделки по причине существенного заблуждения.

Но здесь следует иметь в виду, что такое оспаривание по общему правилу возможно только при наличии иных позитивных условий для аннулирования сделки (в том числе извинительность заблуждения, распознаваемость заблуждения). Так, оспаривание сделки со ссылкой на существенное заблуждение в отношении очевидных контрагенту обстоятельств, подвигнувших другую сторону на совершение сделки, возможно только тогда, когда либо речь идет об обоюдной ошибке, либо само заблуждение спровоцировано контрагентом, либо контрагент знал или должен был знать о таком

заблуждении и недобросовестно воспользовался ошибкой партнера. В последнем случае распознаваемость характеризует не только обстоятельство, характеризующее мотив, но и само заблуждение в этом обстоятельстве.

В целом после появления в ГК такого ограничителя как распознаваемость заблуждения во многом отпадает политико-правовое основание для столь принципиального отказа учитывать мотив заблуждения при применении ст.178 ГК.

4. Как разграничить обман умолчанием по правилам п.5 ст.179 ГК и недобросовестное использование очевидного контрагенту заблуждения партнера?

Если заблуждение одной из сторон стало следствием умышленного обмана, предоставления недостоверной информации на преддоговорном этапе или недостоверных заверений, ставших частью договора, для целей оспаривания сделки подлежит применению не ст.178 ГК, а п.2 ст.179 ГК. То же касается и случая, когда заблуждение одной из сторон было спровоцировано намеренным умолчанием контрагента о тех или иных обстоятельствах, раскрытие которых требует принцип добросовестности. Правило о намеренном умолчании применимо и в тех случаях, когда контрагент намеренно эксплуатировал однозначно распознанную им ошибку партнера вопреки стандартам добросовестности и честной деловой практики. Этот вывод связан с тем, что п.2 ст.179 ГК признает разновидностью обмана не только умышленную ложь, но и умышленное умолчание о значимых для другой стороны обстоятельствах.

Соответственно, ст.178 ГК об ошибке будет применяться только тогда, когда заблуждение было теоретически распознаваемо, принцип добросовестности требовал от контрагента воздержаться от эксплуатации информационной асимметрии, он, тем не менее, пошел на совершение сделки, но при этом нет доказательств того, что его поведение носило умышленный характер. В такой ситуации в пору говорить не об умышленном обмане умолчанием, а о неосторожном введении в заблуждение в форме умолчания. Например, умысла на обман умолчанием нет тогда, когда ошибка была объективно распознаваема, но контрагент ее не распознал, или когда он не знал, что эта информация носит настолько существенный для оспаривающей договор стороны характер.

На практике различить обман умолчанием и неосторожную эксплуатацию ситуации распознаваемой ошибки партнера крайне сложно... С учетом того, что в рамках гражданского спора выяснение психического отношения участников сделки к собственному поведению затруднительно (особенно в ситуации, когда стороной является юридическое лицо), было бы вряд ли целесообразно принципиально дифференцировать регулирование обмана и неосторожного введения в заблуждение.

В связи с этим следует отметить, что в российском законодательстве различия в режимах оспаривания сделки, совершенной в результате неосторожного введения в заблуждение или в результате обмана, крайне незначительны. В обоих случаях сделка может быть оспорена, а со стороны, отвечающей за возникновение заблуждения (обман), могут быть взысканы убытки (ср. п.6 ст.178 и п.4 ст.179 ГК). Разница наблюдается лишь в том, что в случае обмана согласно п.4 ст.179 ГК на обманувшую сторону при применении реституции возлагается риск случайной гибели вещи.

5. Допустимо ли оспаривание сделки при ошибке в праве? Насколько правильно жестко придерживаться идеи о том, что незнание права непростительно?

Этот вопрос крайне спорен.

Традиционный для права подход состоит в том, что незнание права не извиняет (*ignorantia juris non excusat*). Каждому из участников оборота вменяется полное знание о содержании позитивного права. В то же время п.2 ст.178 ГК допускает оспаривание сделки в ситуации, когда заблуждение касалось природы сделки.

Природа сделки – еще один термин, используемый в законе, но не расшифрованный законодателем. С точки зрения применения комментируемой нормы, под природой сделки следует, видимо, понимать такую разновидность «ошибки в праве», которая означает заблуждение

относительно типа совершаемой сделки. Наиболее наглядно это проявляется при выборе поименованного договора. Например, сторона в силу отсутствия достаточной экспертизы в праве полагала, что ссуда - это иное название договора займа. Другой пример: клиент-гражданин, подписывая с банком договор на приобретение кредитной ноты, из-за нарушения банком своей обязанности по преддоговорному раскрытию информации был уверен, что речь идет о вкладе, на который распространяется система страхования вклада и который гарантирует ему возврат всей суммы уплаченных банку денег.

Вместе с тем, согласно практики ВАС РФ при отсутствии ошибки в отношении типа совершаемой сделки заблуждение лишь относительно конкретных правовых последствий сделки не рассматривается в правоприменительной практике как существенное заблуждение в природе сделки (см. п. 3 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 10.12.2013 № 162). По этой логике, если покупатель заключает договор купли-продажи с отсрочкой платежа, не подозревая о том, что у продавца в силу закона возникнет право залога в отношении товара, такое заблуждение в вопросах права не позволит оспорить договор купли-продажи по ст. 178 ГК.

В то же время в международных источниках заблуждение в вопросах права признается дефектом, порочащим сделку (см. п. 1 ст. II.-7:201 Модельных правил европейского частного права, ст. 3.2.1 Принципов УНИДРУА). В отличие от российского законодательства международные источники оперируют широким понятием заблуждения в вопросах права (заблуждения, относящегося к правовым нормам), не сводя ошибку к заблуждению в отношении природы сделки. Соответственно, эти акты позволяют оспаривать сделку не только при заблуждении в ее правовой природе, но и при заблуждении в иных правовых аспектах сделки, которые имеют для заблуждавшейся стороны существенное значение.

Вопрос о том, стоит ли и нам допускать такую возможность с учетом того, что применяются такие ограничители как критерий распознаваемости заблуждения и критерий извинительности заблуждения, достоин серьезного обсуждения. Например, что если заблуждение потребителя в отношении одного из важных аспектов правового режима предлагаемой ему сделки было извинительно и возникло в связи с недостаточным раскрытием коммерсантом информации на преддоговорном этапе? Или представим, что извинительное заблуждение потребителя в отношении этого правового аспекта было распознаваемо коммерсантом, но тот вопреки доброй совести не рассеял заблуждение потребителя? Возможно позиция ВАС должна быть скорректирована в свете появления в 2013 году в ст.178 ГК такого ограничителя как распознаваемость заблуждения.

6. Заблуждение в личности: является ли заблуждение поручителя в отношении платежеспособности лица, чей долг он обеспечивает, ошибкой в личности или ошибкой в мотиве?

Если последовательно применять такой ограничитель как требование распознаваемости заблуждения, разница по сути исчезает. Независимо от того, является ли такое заблуждение ошибкой в мотиве или ошибкой в личности, сделка может быть оспорена в случае, когда кредитору должно было быть очевидно, что платежеспособность должника для поручителя имеет значение и при этом поручитель заблуждается на счет финансового состояния должника.