

## ПОНЯТИЕ И КРИТЕРИИ ВЫНУЖДЕННОГО УВОЛЬНЕНИЯ\*

М. М. ХАРИТОНОВ\*\*



Харитонов Михаил Михайлович,  
канд. юрид. наук, проф., НИУ  
ВШЭ в Санкт-Петербурге

Статья посвящена исследованию понятия «принуждение» при расторжении трудового договора. В настоящее время ни законодательство, ни судебная практика не знают, что в точности подразумевается под «вынужденностью» при принятии работником решения расторгнуть трудовой договор с работодателем. Последовательно доказывается, что используемые подходы к этому явлению не универсальны и не предлагают рецептов для анализа и разрешения всех возможных ситуаций. Автором установлено, что при констатации того, было принуждение к увольнению или нет, дело не в «насилии над волей», а в создании особой ситуации выбора. Это означает, что порочна не та сделка, к которой «принудили», а та, где одним из контрагентов искусственно создана ситуация, когда другой участник сделки должен выбирать между заведомо проигрышными стратегиями, и вернуться в точку до возникновения этого выбора он не

может. Предлагаются четыре формально-логические модели для определения того, является ли предлагаемый выбор заведомо проигрышным или нет при формально-правомерной угрозе (т.е. когда реализация угрозы не запрещена законом). Также дается исчерпывающее объяснение того, почему при формально-неправомерной угрозе потерпевший всегда выбирает между заведомо проигрышными стратегиями. Разработанные модели применены автором к восьми гипотетическим ситуациям понуждения к увольнению для иллюстрации их практической применимости. Рассмотрены возможные исключения из сферы действия предложенных моделей.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** расторжение трудового договора, угроза, принуждение, вынужденное увольнение, насилие, сделки, порок воли.

### KHARITONOV M. M. CONCEPT AND CRITERIA FOR FORCED DISMISSAL

The work is devoted to the study and solution of the problem of the concept of "coercion" when terminating an employment contract. Currently, neither the legislation nor the

\* Статья подготовлена в рамках исследования № 18-IP-02, поддержанного НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург.

Research for this article was funded by a grant from the National Research University Higher School of Economics, St. Petersburg, Grant N 18-IP-02.

\*\* *Mikhail M. Kharitonov* — PhD in Law, Professor, St. Petersburg National Research University "Higher School of Economics".

E-mail: m\_kharitonov@mail.ru

© Харитонов М. М., 2018

УДК 349.227

<https://doi.org/10.21638/11701/spbu25.2018.107>

court practice know, what exactly is meant by “compulsion” when the employee makes a decision to terminate the employment contract with the employer. The work consistently proves that the approaches used to this phenomenon are not universal and do not offer recipes for the analysis and resolution of all possible situations. The author found that when ascertaining whether there was coercion to dismissal or not, it is not a matter of “violence against the will”, but of creating a special situation of choice. This means that the wrong one is “wrong” to the “forced” deal, and one in which one of the counterparties artificially created a situation in which the other party to the transaction should choose between known losing strategies and return to the point before the appearance of this choice, he can not. The paper proposes four formal-logical models for determining whether the proposed choice is knowingly losing or not with a formally legitimate threat (that is, when the realization of a threat is not an act that is prohibited by law). It also offers an exhaustive explanation of why the victim, under a formally wrongful threat, always chooses between knowingly losing strategies. The developed models are applied by the author to eight hypothetical situations of compulsion to dismissal to illustrate their practical applicability. Also, the work considers possible exceptions from the scope of the proposed models.

**KEYWORDS:** termination of the employment contract, threat, coercion, forced dismissal, violence, deals, vice of will.

Неотъемлемым элементом принципа свободы труда физического лица является его право расторгнуть трудовой договор по своему усмотрению. Данное право не только защищает свободу и достоинство личности, но и обеспечивает, наряду с другими средствами, эффективность экономического развития, поскольку позволяет рабочей силе беспрепятственно перетекать из менее рентабельных производств в более рентабельные.

В то же время положительные черты данного права, а именно его безусловный характер и легкость реализации<sup>1</sup>, могут сослужить работнику дурную службу. Если работодатель хочет избавиться от работника, но не имеет для этого законных оснований или опасается обвинений в дискриминации, то наличие формального волеизъявления работника о прекращении трудовых отношений по его инициативе в значительной степени решит эту проблему. С одной стороны, вероятность того, что работник после увольнения обратится за защитой, резко снижается, поскольку воля его была уже один раз сломлена и он либо может не верить в благополучный исход, либо просто не захочет вновь входить в конфликтную ситуацию. С другой стороны, даже если работник попытается защитить свои интересы в суде, ему надо будет доказать, что его увольнение носило вынужденный характер<sup>2</sup>, а это сделать довольно сложно по причинам формального и материального характера.

<sup>1</sup> В Российской Федерации для увольнения по собственному желанию достаточно уведомить работодателя об этом в письменной форме не менее чем за две недели до увольнения, если иной срок не установлен законом (ст. 80 Трудового кодекса РФ (далее — ТК РФ)).

<sup>2</sup> Трудовой кодекс РФ ничего не говорит о юридической порочности увольнения по собственному желанию, если оно носило вынужденный характер, однако судебная

Причины формального характера — это сложность доказывания того, что работодатель действительно поставил работника перед выбором «увольнение или...». Это крайне важная проблема, но ее решение относится все же к задачам науки гражданского процесса. Наука трудового права может играть здесь лишь вспомогательную роль.

Причина материального характера — это отсутствие на данный момент четкого понимания того, что именно должно быть после слова «или» в предложении работодателя<sup>3</sup> «увольнение или...», чтобы воля работника считалась сформированной не свободно, а под влиянием угрозы. Эту задачу как раз и должна решить наука трудового права, этому и посвящена настоящая статья.

На первый взгляд, может показаться, что проблема надуманна. В самом деле, разве не очевидно, что увольнение будет вынужденным, если оно совершено под влиянием угрозы применения или продолжения физического насилия либо иного действия, невыгодного работнику? Советский ученый В. П. Шахматов, говоря о содержании угрозы, ограничивается указанием на то, что «угроза по своему содержанию должна быть вполне определенной и направленной на причинение существенного вреда личности или имуществу самого субъекта сделки или близких ему лиц»<sup>4</sup>. В. П. Шахматов рассматривал только гражданско-правовые сделки, однако, по нашему мнению, проблема принуждения к увольнению является по своей сути частным случаем принуждения к совершению сделки, хотя формально заявление об увольнении гражданско-правовой сделкой не является. Предлагаемые ниже критерии принуждения будут одинаковыми для всех сделок.

Насколько мы можем судить, позиция В. П. Шахматова уже на момент выхода его книги была общим местом и с тех пор не подвергалась принципиальному анализу и пересмотру в отечественной цивилистике и лейбористике. Подтверждением этому, в частности, служат современные учебные курсы по гражданскому праву, которые по определению включают в себя обобщение и изложение основных достижений мейнстрима цивилистической мысли по рассматриваемым вопросам. Так, В. А. Белов указывает, что «угроза — воздействие на участника сделки, создающее в нем опасения (страх) перед реальным противоправным причинением ему имуществен-

---

практика, основываясь на природе этого юридического действия, с полным основанием пришла к данному выводу (см. п. 22 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 17 марта 2004 г. № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса РФ» (БВС РФ. 2004. № 6)).

<sup>3</sup> Как правило, источником угрозы для работника в реальности является именно работодатель. Однако теоретически мыслимы и практически не исключены ситуации, когда источником угрозы будет третье лицо, желающее, чтобы работник уволился. Очевидно, что с точки зрения квалификации увольнения как вынужденного источник угрозы сам по себе значения не имеет. Правовые последствия здесь могут различаться (например, если работодатель не участвовал прямо или косвенно в акте принуждения, то он не должен нести материальной ответственности в виде оплаты работнику вынужденного прогула), но их анализ выходит за пределы данной статьи.

<sup>4</sup> *Шахматов В. П.* Составы противоправных сделок и обусловленные ими последствия. Томск, 1967. С. 238.

ного или неимущественного вреда (сделка воспринимается участником как средство отвести от себя риск причинения такого вреда)<sup>5</sup>». В учебнике МГУ угроза определяется как «воздействие на психику гражданина (органа юридического лица) с целью деформирования его воли посредством заявления о причинении ему или его близким имущественного, физического или морального вреда в будущем, если он не совершит сделку»<sup>6</sup>. В учебнике под редакцией А. П. Сергеева отмечается, что угроза «представляет собой неправомерное психическое воздействие на сторону в сделке с целью понудить ее к совершению сделки под страхом применения насилия, причинения душевных страданий, распространения порочащих сведений и т. п.»<sup>7</sup>.

Однако очевидность и легкость этих определений обманчивы. Данные определения мало что объясняют. Если с физическим насилием как содержанием угрозы все более-менее понятно, то *иное действие, невыгодное работнику*, является неопределенным понятием и в таком виде не может служить критерием для квалификации увольнения как вынужденного, поскольку далеко не всякое подобное действие может признаваться формой психического насилия над волей. Чтобы проиллюстрировать этот тезис, приведем восемь примеров, когда работодатель или третье лицо ставят работника перед выбором «увольнение или...»:

1) работодатель угрожает работнику физической расправой, если он не напишет заявление об увольнении;

2) сослуживец работника, опасаясь конкуренции, вынуждает его уволиться под угрозой разглашения соответствующих действительности сведений о том, что близкий родственник работника совершил преступление;

3) работодатель предлагает работнику, виновно совершившему грубый дисциплинарный проступок, либо уволиться по собственному желанию, либо быть уволенным в порядке привлечения к дисциплинарной ответственности;

4) работодатель предлагает работнице, супруг которой виновно совершил грубый дисциплинарный проступок, уволиться по собственному желанию, угрожая в случае ее отказа уволить мужа;

5) работник пользуется ценной вещью, принадлежащей работодателю, по договору ссуды (безвозмездного пользования), заключенному без указания срока; работодатель угрожает работнику отказом от данного договора, если работник не уволится по собственному желанию;

6) работодатель отказывается предоставить работнику причитающийся ему в силу прямого предписания закона отпуск без сохранения заработной платы (например, в связи со свадьбой — ч. 2 ст. 128 ТК РФ), заявляя, что работник может уволиться и отдохнуть, сколько хочет;

<sup>5</sup> Белов В. А. Гражданское право: учебник для бакалавров. Т. II. Общая часть. Лица, блага, факты. М., 2012. С. 665.

<sup>6</sup> Российское гражданское право: учебник: в 2 т. / отв. ред. Е. А. Суханов. Т. I. Общая часть. Вещное право. Наследственное право. Интеллектуальные права. С. 380 (автор параграфа — В. С. Ем).

<sup>7</sup> Гражданское право: учебник: в 3 т. / под ред. А. П. Сергеева. Т. 1. С. 468 (автор параграфа — А. П. Сергеев).

7) работодатель постоянно направляет работника в командировки (формально имея на это право), лишая его тем самым возможности видеться с семьей, а в качестве альтернативы предлагает увольнение;

8) супруга работника угрожает ему разрывом и разводом, если он не уволится с работы.

В каждом из этих примеров речь идет об угрозе наступления состояния, невыгодного работнику. Предположим, что угроза достигла своей цели и работник написал заявление об увольнении. Однако очевидно, что некоторые из этих примеров (в частности, пример 8) нельзя отнести к вынужденному увольнению, тогда как другие (в частности, пример 1) относятся к нему со всей определенностью. В то же время здесь есть и такие примеры, когда сложно сразу сказать, было ли увольнение добровольным (в частности, пример 7).

**Первая трудность** состоит в том, что если мы начнем выводить критерий разграничения из «бесспорных» примеров, то сразу же попадем в тупик, поскольку другие, не менее бесспорные, примеры не будут соответствовать выявленному критерию.

Так, если мы, основываясь на примере 1, скажем, что значение имеет юридический характер самой угрозы, т. е. нарушитель должен угрожать действием или бездействием, которое *неправомерно как таковое*, то тем самым мы легализуем, скажем, те случаи вымогательства, когда порочащие сведения соответствуют действительности и не составляют охраняемой законом тайны, т. е. их разглашение само по себе будет правомерным.

Подобный подход не поддерживается уголовным законом России: ст. 163 Уголовного кодекса РФ (далее — УК РФ) «Вымогательство» применяется в случае угрозы распространения любых позорящих потерпевшего или его близких либо любых иных сведений, которые могут причинить существенный вред правам или законным интересам потерпевшего или его близких. Совершенно неважно, являются ли эти сведения правдивыми и подпадают ли они под режим охраняемой законом тайны<sup>8</sup>. При рассмотрении судами гражданско-правовых споров нормы Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ) о совершении сделки под влиянием угрозы интерпретируются аналогичным образом: например, согласно п. 14 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 10 декабря 2013 г. № 162<sup>9</sup> арбитражный суд правильно удовлетворил иск о признании сделки недействительной на основании ст. 179 ГК РФ и применении последствий ее недействительности, поскольку она была заключена не в результате самостоятельного свободного волеизъявления, а под влиянием угрозы, которая хотя и выражалась в возможности совершения правомерных действий, но была направлена на достижение правовых последствий, не желаемых потерпевшей стороной.

<sup>8</sup> См. п. 12 Постановления Пленума ВС РФ от 17 декабря 2015 г. № 56 «О судебной практике по делам о вымогательстве» (БВС РФ. 2016. № 2).

<sup>9</sup> Вестник ВАС РФ. 2014. № 2.

Вместе с тем, если мы считаем, что характер угрозы не имеет юридического значения для квалификации сделки как недействительной, то тогда в примере 8 увольнение тоже было вынужденным, поскольку работнику угрожали правомерным действием (разводом), которое он расценивал как невыгодное для себя. Однако очевидно, что признать такого рода сделку недействительной нельзя.

Наконец, если мы занимаемся научным анализом явления, то необходимо ответить на вопрос о том, должна ли юридическая квалификация содержания угрозы иметь значение для квалификации ситуации в целом как неправомерного принуждения. Возможно, законодатель ошибся, и формально правомерная угроза ни при каких условиях не должна рассматриваться как незаконное принуждение к сделке (т. е. в примере 2 принуждения к сделке не будет)?

Если мы возьмем в качестве критерия утверждение, что в *случае отсутствия принуждения отказ от совершения сделки ничего не меняет в положении отказавшегося*, то тогда опять-таки необходимо признать, что в примере 8 имеет место принуждение, так как при отказе совершить сделку супруг не сохраняет для себя статус-кво — жена от него уходит.

Можно предположить, что при вынужденной сделке отсутствует состояние «рационального обмена», поскольку совершение сделки само по себе не устраняет для жертвы угрозу, нарушитель может по злобе реализовать ее, несмотря на то что получил желаемое. Однако данный критерий легко опровергается мысленным экспериментом. Представим себе, что злоумышленник, угрожая оружием, требует от жертвы передать ему вещь, обладающую, в частности, волшебным свойством не позволять ее владельцу совершать акты насилия. Жертва отдает данную вещь злоумышленнику, понимая, что после получения данной вещи он ничего плохого сделать ей не сможет. Можно ли назвать подобный обмен добровольным? Вопрос риторический.

**Вторая трудность** носит более концептуальный или, если угодно, философский характер. Она заключается в *противоречивости самого понятия свободной воли*. С одной стороны, при требовании от человека совершить то или иное действие воля его в конечном счете всегда свободна, и в самой невыгодной ситуации у него есть альтернатива: согласиться или отказаться, т. е. выбрать более желаемое в конкретной ситуации. Даже при угрозе жизни жертва имеет возможность предпочесть смерть подчинению, и никто не властен над тем, чтобы лишить ее этого выбора. С другой стороны, каждый акт выбора человека является ответом на возникшую неудовлетворенность, порожденную внешними по отношению к деятелю факторами, и в этом смысле любое действие лица является в конечном счете вынужденным. В результате спор о том, была ли воля «свободной», а действие «вынужденным», приводит к дурной бесконечности.

**Третья трудность** состоит в том, что мы должны отличать увольнение в результате принуждения от увольнения как формы самозащиты, т. е. ситуации, когда работник не хотел бы увольняться, но сознательно идет на это в целях достижения того состояния удовлетворения, которого в рамках

конкретных трудовых отношений он достигнуть не может, хотя увольнение и сопряжено для него с определенными издержками.

Как же решить проблему установления принуждения к увольнению? Или она вообще не имеет однозначного решения и должна разрешаться законодателем и/или судами исходя из целей правовой политики и «чувства права»?

Полагаем, что решение данной проблемы существует и должно быть найдено: во-первых, потому, что это интересно, а во-вторых, потому, что иначе юридическая наука получает еще один упрек в том, что она является не наукой, а обычной болтовней, не способной давать ответы на действительно важные вопросы.

При формулировании критериев того, была ли сделка вынужденной, мы не должны исходить из позиции участников сделки относительно того, какие это должны быть критерии. В ином случае мы потеряем всяческие ориентиры, так как тогда любой участник сделки, недовольный ее исходом, смог бы требовать признания ее недействительной по причине «вынужденности», исходя из своих произвольных представлений.

Следовательно, мы должны исходить из позиции третьей стороны. Какой именно? Для ответа на этот вопрос определим, в чьих интересах вообще придумана конструкция признания сделки недействительной как заключенной под влиянием угрозы. В первую очередь, в интересах потерпевшего. Однако признание недействительности конкретной сделки и реализация последствий этого происходят посредством судебной деятельности, издержки на осуществление которой несет все общество. Таким образом, данный институт предназначен и для защиты интересов общества в целом. Но что значит «общество»? Это понятие крайне многообразно и, следовательно, очень неопределенно.

В настоящей статье мы будем понимать общество как *систему сотрудничества между лицами, выгодную для всех участников данного сотрудничества*.

Поскольку речь идет о действительности сделок, а сделка — это форма экономического обмена, противоречащей интересам общества является такая сделка, которая не ведет к обогащению всех участников обмена, т. е. общество может отказывать в юридическом признании тем сделкам, которые невыгодны для всех участников сделки — не обогащают их. Обогащение в данном контексте не следует отождествлять с деньгами или иными материальными ценностями. В договоре дарения даритель тоже обогащается — посредством переживания чувства удовлетворения от принесения добра ближнему.

Иными словами, решение поставленной проблемы состоит не в том, чтобы отличить «угрозу» от «неугрозы». Решение заключается в *выявлении критерия, который позволит установить, какие модели угроз не должны порочить сделку в рамках системы общественного обмена, а какие должны*.

Но как определить, обогащает сделка участников обмена или нет, если оценить полезность сделки могут только ее участники и их оценка всегда субъективна? Ответ на данный вопрос заключается в том, что

субъективность данной оценки не означает невозможности установления *объективных закономерностей априорного характера*, наличие которых позволит однозначно говорить об отсутствии взаимного обогащения участников сделки.

Одна из указанных закономерностей состоит в том, что для обмена каждая сторона должна предлагать другой стороне то, чего у этой другой стороны нет. В противном случае «акт обмена» является логически невозможным и экономически бессмысленным. *Однако именно это и происходит в том случае, если угроза по своему характеру неправомерна*. Ведь тогда нарушитель предлагает потерпевшему в качестве «награды» то, что он воздержится от нарушения его прав. Но потерпевший в любом случае имеет право требовать, чтобы его права не нарушались, а обязанность воздержаться от подобного поведения лежит на нарушителе независимо от получения встречного предоставления. Соответственно, нарушитель не предлагает потерпевшему ничего нового.

Несложно заметить, что здесь мы рассматриваем «обогащение» не только с экономических, но и с юридических позиций. Это совершенно оправданно, так как проблема действительности сделок — в первую очередь юридическая проблема, поскольку система сделок в обществе опосредует не только экономическое, но и юридическое перемещение благ. Если благо «не передаваемо» с юридической точки зрения, оно не может считаться передаваемым и с экономической точки зрения. Конечно, потерпевший, отдавший вооруженному бандиту кошелек, а не жизнь, с точки зрения экономической оценки издержек поступит вполне рационально и, возможно, даже будет рад, что так легко отделался, однако очевидно, что обогатившимся он себя не почувствует.

Таким образом, при неправомерной угрозе обмена как такового нет, что позволяет говорить об априорном отсутствии взаимного обогащения участников данного социального взаимодействия (обогащается только один из них), т. е. о недействительности сделки.

Тем не менее эта логика не работает, когда речь идет о правомерной угрозе, т. е. там мы должны выявить другие закономерности. Однако прежде чем обратиться к ним, проанализируем весьма интересную позицию по данному вопросу, сформулированную А. Г. Карапетовым в монографии «Экономический анализ права».

А. Г. Карапетов сразу отмечает, что при угрозе совершения неправомерных действий «ни у кого не возникает сомнений в том, что такой договор должен быть аннулирован»<sup>10</sup>, более не останавливаясь на этом вопросе. Однако с угрозой правомерных действий ситуация иная. Автор вполне справедливо отмечает, что подчинение угрозам в ходе переговоров может быть и экономически эффективными для «подчинившейся» стороны, если рассматривать сделку не изолированно, а в комплексе с другими правоотношениями (например, лицо предлагает контрагенту изменить условия сделки о цене, угрожая, что в случае отказа оно не будет продолжать

<sup>10</sup> Карапетов А. Г. Экономический анализ права. М., 2016. С. 470.



закупки у данного поставщика)<sup>11</sup>. Для решения этой проблемы А. Г. Карапетов предлагает использовать критерий добросовестности, причем, что очень ценно, он также подробно формулирует содержание этого критерия: «Соответствующая угроза совершения правомерных действий может считаться добросовестной практикой ведения переговоров, если угроза состоит в совершении правомерных действий (бездействия), которые могут принести угрожающей стороне определенную самостоятельную выгоду. Например, когда кредитор угрожает должнику обратиться в суд за взысканием просроченных долгов по предыдущим договорам, чтобы добиться от него согласия на изменение цены некоего другого договора, то мы имеем угрозу совершения действия, имеющего для кредитора самостоятельный экономический резон. Взыскание долга соответствует экономическим интересам кредитора... И наоборот, если правомерные действия (бездействие), которые являются предметом угрозы, не приносят сами по себе угрожающей стороне какую-то выгоду и могут совершаться исключительно в целях навредить другой стороне, то стоит говорить о недобросовестной практике ведения переговоров. Например, сторона, которая сообщит в налоговые органы информацию о неуплате налогов своим контрагентом, никакой выгоды от этого не получит. Здесь в предмет угроз входит совершение (с точки зрения узко понимаемых интересов угрожающей стороны) иррациональных действий»<sup>12</sup>.

К сожалению, мы не можем согласиться с данной аргументацией. А. Г. Карапетов фактически отождествляет выгоду угрожающей стороны от реализации угрозы как таковой исключительно с имущественной выгодой, т. е. получением денежных средств или каких-либо иных активов. Однако на каком основании мы должны рассматривать выгоду так узко? Представим себе завязтого сплетника, который получает огромное наслаждение от не запрещенного законом распространения порочащей других людей правдивой информации. И отказ от реализации данной возможности сопряжен для него с моральными страданиями. Почему же тогда мы считаем реализацию подобной угрозы иррациональным действием и не признаем наличия экономического интереса в получении «компенсации» за молчание (т. е. за воздержание от использования права на свободу слова) в виде совершения выгодной сделки?

Возможно, мы неправильно поняли позицию автора, и А. Г. Карапетов не ставит в данном контексте знак равенства между выгодой, которая делает угрозу «ненаказуемой», и имущественной выгодой. Но что тогда должно пониматься под такой выгодой? Проблема здесь как раз в том, что выгода — понятие субъективное, и само по себе указание на некую «выгоду» ровным счетом ничего не объясняет.

Ошибочность позиции А. Г. Карапетова можно также показать, немного дополнив его собственный пример с сообщением о неуплате налогов. Предположим, что завтра законом будет предусмотрена выплата

<sup>11</sup> Там же. С. 471–472.

<sup>12</sup> Там же. С. 473.

лицу, сообщившему о неуплате другим лицом налога, вознаграждения в размере 1 % от суммы недоимки. Тогда, если логически развить предложенный критерий, получится, что угроза из «иррациональной» станет «рациональной» и сделка не должна признаваться недействительной<sup>13</sup> по этому мотиву, хотя по сути своей обе эти ситуации мало чем отличаются друг от друга. Возможно, что угрожающий блефует и в любом случае даже за вознаграждение не будет сообщать в налоговые органы соответствующую информацию (например, опасаясь публичного остракизма), однако на этапе переговоров сторон установить это, как правило, невозможно.

Таким образом, мы должны продолжить поиск необходимых закономерностей при оценке формально правомерных угроз как способа понуждения к сделке.

Выделим закономерности через формальный анализ характера моделей социального взаимодействия, поскольку любая угроза реализуется именно посредством такого взаимодействия между нарушителем и потерпевшим и/или третьими лицами.

Любое социальное взаимодействие представляет собой совершение действий или воздержание от их совершения с целью наступления определенных последствий. Каков бы ни был характер угрозы, она в любом случае принадлежит к одной из четырех моделей коммуникации между угрожающим (*Threatener* — Т) и жертвой угрозы (*Victim* — V):

- 1) Т **совершает выгодное** для V действие и угрожает, что **прекратит совершать** это действие, если V не совершит сделку, нужную T;
- 2) Т **совершает невыгодное** для V действие и угрожает, что **продолжит совершать** это действие, если V не совершит сделку, нужную T;
- 3) Т **не совершает никакого действия** и угрожает V, что **совершит действие, невыгодное** для V, если V не совершит сделку, нужную T;
- 4) Т **не совершает никакого действия** и угрожает V, что **не совершит действие, выгодное** для V, если V не совершит сделку, нужную T.

Когда речь идет о фактических действиях, то проблемы, как отличить действие от бездействия, обычно не возникает. С юридическими действиями сложнее. Если контрагент угрожает расторжением договора,

<sup>13</sup> Сам А. Г. Карапетов не считает, что такого рода сделка будет действительной. В электронной переписке с автором статьи по этому вопросу 12 июня 2017 г. он указал следующее: «Думаю, если такое поощрение появится, все равно угроза будет недобросовестной. Тут тест может быть такой: признает ли суд сделку, по которой я отказываюсь доносить о правонарушении моего партнера, а он взамен пойдет на уступку по цене или согласится что-то мне отдать? Думаю, нет. Такая сделка будет ничтожна как противоречащая основам нравственности и правопорядка. А раз прямая сделка такого рода ничтожна, то и подразумеваемая тоже (я не донесу, если ты уступишь по цене)». Пользуясь случаем, хотим поблагодарить А. Г. Карапетова за его обстоятельное дополнение позиции, изложенной в монографии. В то же время это разъяснение, на наш взгляд, не обеляет его критерий. Оставляя в стороне вопрос о том, будет ли такого рода сделка противоречить основам правопорядка и нравственности, отметим, что здесь предлагаются новый критерий и новое основание недействительности сделки, т. е. «добросовестность» угрозы оценивается через привлечение иного, самостоятельного основания для оспаривания сделки, а это вряд ли оправданно.

т. е. прекращением юридического отношения, предполагающего взаимодействие его участников, то что это: угроза совершить действие или прервать действие? Здесь следует исходить из того, к какому из аспектов договора сводится суть угрозы. Если суть угрозы в прекращении какой-либо обязанности по отношению к жертве / прекращении прав, имевшихся у жертвы, то это угроза прекращения выгодного действия. Если суть угрозы в возникновении какой-либо обязанности у жертвы, то это угроза совершения невыгодного действия.

Однако как нам определить, в каком из предложенных случаев можно считать *V* обогатившимся / не обогатившимся? Чтобы ответить на этот вопрос, сформулируем четыре тезиса, которые в совокупности позволят нам рассмотреть предложенные модели под верным углом зрения.

**Тезис 1:** *бездействие одного лица по отношению к другому само по себе нейтрально, т. е. не может оцениваться ни как улучшение, ни как ухудшение положения этого другого. Иными словами, бездействие «нарушителя» не является для «жертвы» ни полезным, ни вредным.*

Обоснуем это утверждение. Логически бездействие можно разделить на два типа: 1) не входящее в предмет относительного правоотношения; 2) входящее в предмет относительного правоотношения как элемент противоправного поведения.

О бездействии второго типа можно говорить тогда, когда один субъект *обязан* (в силу договора или закона) совершить определенное действие в пользу другого субъекта, и, соответственно, воздержание от этого действия (бездействие) является правонарушением. Очевидно, угроза такого рода бездействием — частный случай неправомерной угрозы, что, как показано выше, априори влечет недействительность сделки. Следовательно, данный тип бездействия вообще не входит в предложенные нами четыре модели коммуникации между нарушителем и жертвой, которые основаны на выдвигании нарушителем формально правомерной угрозы.

Но как быть с бездействием первого типа? Разумеется, в реальности определенное бездействие другого лица может рассматриваться субъектом как желательное или нежелательное состояние — отрицать это было бы глупо. Подтверждением этому служат, в частности, негативные обязательства. Почему же мы утверждаем, что объективно бездействие не должно рассматриваться ни как полезное, ни как вредное?

Любое деяние можно оценить как полезное или вредное только по его последствиям. Существование правонарушений с формальным составом (т. е. наказуемых и считающихся оконченными по факту их совершения, вне зависимости от наступления каких-либо последствий) этого утверждения не опровергает. Так называемый формальный состав — не более чем юридико-технический прием, хотя и весьма полезный и удобный. Например, ответственность за выезд на встречную полосу дорожного движения наступает независимо от того, произошла ли из-за этого авария. Установление наказуемости этого деяния в зависимости от наступления последствий привело бы к росту таких выездов и увеличению числа аварий. Однако

данный запрет изначально установлен в *связи с последствиями* (дорожными авариями), которые, как правило, возникают в том случае, когда водители не соблюдают полосность движения.

Соответственно, чтобы мы в принципе могли говорить о полезности или вредности бездействия, у него должны быть последствия (наступившие, неизбежные или достаточно вероятные). Однако, говоря о бездействии, мы в рассматриваемом контексте можем иметь в виду только человеческое бездействие, т. е. человеческое поведение. Но для оценки поведения человека как вредного или полезного недостаточно только последствий. Мы еще должны установить причинно-следственную связь между поведением и последствиями (т. е. доказать, что это именно последствия, а не случайное событие).

*Очевидно, что если А является причиной В, то при исчезновении того, что вызывает А (источника А), В не должно наступить, поскольку не случится А.*

В нашем случае А — это бездействие, В — это последствия бездействия, а источник А — человек. Можно ли сказать, что в случае исчезновения человека (действующего субъекта) исчезнут последствия, вызванные отсутствием действия этого человека? Конечно же, нет. С точки зрения вызываемых последствий бездействующий субъект тождествен несуществующему субъекту.

Следовательно, в *данном смысле* бездействие человека не может считаться причиной состояния (последствий), наблюдаемого при этом бездействии, т. е. не может оцениваться как полезное или вредное вне зависимости от оценки этого состояния.

Именно это мы и имеем в виду, утверждая, что бездействие одного лица по отношению к другому само по себе нейтрально.

Сказанное не означает, что мы отрицаем существование и/или полезность негативных обязательств и ответственности за преступное бездействие. Однако положительная (в первом случае) и отрицательная (во втором случае) «ценность» бездействия проявляется не самостоятельно, а как антитеза возможному действию. Напротив, действие всегда может быть оценено само по себе как полезное или вредное.

**Тезис 2:** *сделка, которую предлагают совершить V для избежания другого варианта развития событий, во всяком случае должна рассматриваться для него как вред, «минус» по сравнению с состоянием несовершения сделки.*

Если бы это было не так, то не было бы смысла угрожать альтернативой, и вопроса о недействительности сделки вообще бы не возникло.

**Тезис 3 (вытекающий из тезиса 2):** *несовершение сделки само по себе должно рассматриваться для V как «плюс».*

**Тезис 4:** *выбирающий субъект всегда рационален в том смысле, что из имеющихся альтернатив он выберет ту, которую субъективно рассматривает как более выгодную (наименее невыгодную) для себя.*

Истинность данного тезиса представляется очевидной<sup>14</sup>. Однако в данном случае не следует смешивать рациональность и безошибочность. Вполне возможно, что выбор окажется неверен и актор в итоге о нем пожалеет, однако в момент совершения действия он всегда выбирает наиболее приемлемый модус поведения, т. е. лучший из возможных в данных конкретных условиях с учетом имеющейся информации, а также конкретных предпочтений и ожиданий этого действующего субъекта (в том числе основанных на иррациональных факторах). Поэтому «обогащаемость» необходимо оценивать *на момент совершения* сделки. Если после сделки актор понял, что он ошибся и желаемое состояние удовлетворения не наступило<sup>15</sup>, то это не повод рассматривать сделку как принудительную, что, конечно, не исключает возможности признания ее недействительной по другому основанию, например в силу обмана со стороны контрагента.

Рассмотрим теперь с учетом этих тезисов каждую из предложенных моделей.

Для удобства и наглядности после словесного описания сути каждой модели мы дадим ее схематическое описание, где «+» символизирует пользу для жертвы, «-» — вред для жертвы, а «0» — нейтральность бездействия нарушителя (при прекращении совершения действия или изначальном несовершении действия), т. е. отсутствие и вреда, и пользы для жертвы.

**Модель 1.** Т совершает выгодное для V действие и угрожает, что прекратит совершать это действие, если V не совершит сделку, нужную Т (табл. 1).

Таблица 1. Совершение полезного действия

<b>Вариант А:</b> продолжение действия (+) и совершение сделки (-)	<b>Вариант Б:</b> прекращение действия (0) и несовершение сделки (+)
Пока неясный баланс для V. Из содержания этого варианта невозможно понять, что здесь перевешивает для жертвы: польза перевешивает вред (+ > -) или же вред перевешивает пользу (- > +).	Положительный баланс для V, поскольку польза для жертвы (при одновременном отсутствии вреда) предпочтительней, чем отсутствие и вреда, и пользы (+ > 0).

В действительности неясность баланса варианта А только кажущаяся. Вспомним, что анализ того, было ли принуждение к сделке, имеет смысл в частном праве только тогда, когда сделка уже состоялась, поскольку недействительность имеет юридическое значение с точки зрения аннули-

<sup>14</sup> Приведенный тезис — один из постулатов праксиологии, науки о человеческой деятельности. Желаящим более подробно ознакомиться с этим вопросом мы рекомендуем обратиться к работам представителей австрийской экономической теории, в первую очередь фундаментальному труду Людвиг фон Мизеса: *Мизес Л.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. 2-е изд., испр. Челябинск, 2005.

<sup>15</sup> Подробнее о различии указанных типов оценки см. статью: *Кузнецов Ю. В.* Предпочтения и ценность: логическое разделение понятий // Капитализм и свобода: сб. статей / П. В. Усанов, Д. В. Нефедов [и др.]. СПб., 2014. С. 72–87.

рования правовых последствий сделки и применения реституции, а пока сделки нет, нечего аннулировать и реституировать. Следовательно, при анализе модели с точки зрения наличия или отсутствия принуждения через угрозу мы должны исходить из ситуации, что *сделка уже совершена*. Это означает, что *V предпочел вариант А варианту Б*. Но если вариант Б был положительным, то значит и вариант А был в целом положительным (польза перевесила вред, т. е.  $+ > -$ ), иначе бы его не выбрали.

Таким образом, в данной модели *V* выбирает между двумя вариантами, *каждый из которых сам по себе для него выгоден (положителен)*. Следовательно, можно констатировать, что взаимодействие с *T* оказалось выгодным (обогащающим) для *V*, т. е. сделка не может рассматриваться как вынужденная.

**Модель 2.** *T* совершает невыгодное для *V* действие и угрожает, что продолжит совершать это действие, если *V* не совершит сделку, нужную *T* (табл. 2).

Таблица 2. Совершение вредного действия

<b>Вариант А:</b> прекращение действия (0) и совершение сделки (-)	<b>Вариант Б:</b> продолжение действия (-) и несовершение сделки (+)
Отрицательный баланс, поскольку для <i>V</i> отсутствие и вреда, и пользы ( $- < 0$ ) предпочтительней, чем вред (при одновременном отсутствии пользы).	Пока неясный баланс для <i>V</i> . Из содержания этого варианта невозможно понять, что здесь перевешивает для жертвы: польза перевешивает вред ( $+ > -$ ) или же вред перевешивает пользу ( $- > +$ ).

Однако в этом случае неясность варианта Б только кажущаяся по тем же самым причинам, что и варианта А в предыдущей модели. В самом деле, если *V* в итоге выбрал вариант А (с отрицательным балансом), то это значит, что баланс варианта Б был еще более отрицательным.

Таким образом, в данной модели *V* выбирает между двумя вариантами, *каждый из которых сам по себе для него невыгоден (отрицателен)*.

Следовательно, можно констатировать, что взаимодействие с *T*, инспирированное волей самого *T*, было таковым, что у *V* не было ни единого шанса закончить его с выгодой для себя, а не с потерями, т. е. сделка должна рассматриваться как вынужденная.

**Модель 3.** *T* не совершает никакого действия и угрожает *V*, что совершит действие, невыгодное для *V*, если *V* не совершит сделку, нужную *T* (табл. 3).

Таблица 3. Несовершение вредного действия

<b>Вариант А:</b> несовершение действия (0) и совершение сделки (-)	<b>Вариант Б:</b> совершение действия (-) и несовершение сделки (+)

Очевидно, что здесь действует та же логика. Поскольку *V* выбрал вариант А (с явно отрицательным балансом), то это значит, что баланс вари-

анта В был еще более отрицательным. Таким образом, как и в предыдущей модели, V приходится из-за поведения (слов) Т выбирать между двумя вариантами, каждый из которых сам по себе для него невыгоден (отрицателен), т. е. сделка должна рассматриваться как вынужденная.

**Модель 4.** Т не совершает никакого действия и угрожает V, что не совершит действие, выгодное для V, если V не совершит сделку, нужную Т (табл. 4).

Таблица 4. Несовержшение полезного действия

<p><b>Вариант А:</b> совершение действия (+) и совершение сделки (-)</p>	<p><b>Вариант Б:</b> несовершение действия (0) и несовершение сделки (+)</p>
--	--

Предложенный алгоритм работает и в этом случае. Раз V не выбрал вариант Б (с очевидно положительным балансом), то это значит, что баланс варианта А был еще более положительным. Таким образом, как и в модели 1, V выбирает между двумя вариантами, каждый из которых сам по себе для него выгоден (положителен), т. е. сделка не может рассматриваться как вынужденная.

Теперь рассмотрим ситуацию, когда угроза не носит внешний по отношению к сделке характер, т. е. когда реализация угрозы приводит к тому же (желаемому для Т) правовому результату, который наступит в случае совершения сделки. Классический пример: работодатель предлагает работнику, виновно совершившему грубый дисциплинарный проступок, либо уволиться по собственному желанию, либо быть уволенным в порядке привлечения к дисциплинарной ответственности. Можно ли здесь использовать предложенный алгоритм?

Если Т в результате исполнения угрозы получит то же самое, что он получит в случае, если угроза достигла цели и ее не пришлось исполнять, то зачем он вообще прибегает к угрозе? Очевидно, потому, что это связано для него с меньшими издержками. Но угрожать V и требовать от него совершения действия с аналогичным угрозе результатом имеет смысл только тогда, когда совершение данного действия в итоге сопряжено для V с меньшими издержками, чем когда Т реализует свою угрозу, т. е. он должен предложить что-то выгодное для V. Таким образом, в этом случае в действительности Т предлагает V взаимодействовать либо по модели 4 (т. е. чтобы V совершил определенное действие, а в ответ Т совершит действие, выгодное V), либо по модели 1 (т. е. чтобы V совершил определенное действие, а в ответ Т продолжит совершать действие, выгодное V). Но, как мы выяснили, в моделях 1 и 4 принуждение отсутствует.

Следовательно, чтобы констатировать наличие принуждения, последствия от реализации угрозы не должны совпадать с последствиями самой сделки.

На наш взгляд, именно это подразумевал Президиум ВАС РФ, указав в п. 14 Информационного письма от 10 декабря 2013 г. № 162 следующее:

«Суд апелляционной инстанции отменил решение суда первой инстанции, удовлетворил иски о признании спорного договора купли-продажи акций недействительным на основании ст. 179 ГК РФ, констатируя, что хотя угроза ответчика заключалась лишь в возможности осуществить свое право, истец при заключении спорной сделки был лишен возможности в полной мере самостоятельно устанавливать свои права и обязанности своей волей и в своем интересе (п. 2 ст. 1 ГК РФ). При этом суд апелляционной инстанции отметил, что *действие, совершением которого угрожал ответчик, не связано напрямую с существом, содержанием или последствиями того договора, который был в результате этой угрозы заключен между истцом и ответчиком* (выделено нами. — М. Х.)».

Теперь попробуем разрешить проблему разграничения принуждения к увольнению и увольнения как самозащиты. Статья 379 ТК РФ в качестве формы самозащиты называет только отказ от выполнения работы, однако очевидно, что работник может и уволиться, поскольку хочет таким образом защитить свои права и законные интересы. По своей цели это тоже будет самозащитой.

Разграничивать самозащиту и принуждение имеет смысл применительно только к тем моделям, где принуждение в принципе может быть, т. е. модели 2 («Т совершает невыгодное для V действие и угрожает, что продолжит совершать это действие, если V не совершит сделку, нужную T») и модели 3 («Т не совершает никакого действия и угрожает V, что совершит действие, невыгодное для V, если V не совершит сделку, нужную T»).

Необходимо различать две ситуации: 1) когда увольнение очевидно и есть та сделка, которую желает контрагент, т. е. входит в перечень предлагаемых альтернатив; 2) когда увольнение формально не входит в перечень предлагаемых альтернатив или работодатель говорит об альтернативах в порядке «общих рассуждений» (например: «Если вам не нравится у нас работать, вы всегда можете найти себе на рынке труда место получше»).

В первом случае мы изначально не можем говорить об увольнении как о самозащите. Самозащита только тогда является таковой, когда она одновременно:

- а) по своему характеру не позволяет нарушителю достичь преследуемой цели (или уменьшает вероятность ее достижения);
- б) устраняет или уменьшает вероятность реализации угрозы.

Очевидно, что условие «а» не выполняется, когда акт самозащиты тождествен желаемому для нарушителя последствию.

Во втором случае, на наш взгляд, различие между вынужденным увольнением при формально правомерной угрозе и самозащитой можно провести только исходя из направленности воли T, поскольку угроза — это всегда способ достижения определенной цели.

Если T делает то, что делает, с целью добиться увольнения V и V увольняется, то это вынужденное увольнение (по тем же причинам, что и в первом случае). Если же такой цели нет, но V все равно решает уволиться, поскольку поведение T крайне его утомило, то это самозащита. Разумеется, в конкретной ситуации может быть весьма сложно отличить



одно от другого, но здесь нужно полагаться на здравый смысл и жизненный опыт суда.

Таким образом, можно сформулировать следующую последовательность логических шагов для определения того, была сделка совершена вынужденно или нет. Для простоты во всех шагах, кроме последнего, будем исходить из доказанности того, что V совершил сделку потому, что T поставил его перед определенным выбором.

**Шаг 1.** Смотрим, была ли угроза правомерной, т. е. является ли поведение, осуществлением которого угрожают, законным. Если нет, то квалифицируем сделку как вынужденную. Если да, то переходим к следующему шагу.

**Шаг 2.** Определяем, совпадают ли последствия от реализации угрозы с последствиями самой сделки. Если да, констатируем отсутствие угрозы как способа принуждения к сделке. Если нет, то переходим к следующему шагу.

**Шаг 3.** Определяем характер взаимодействия между T и V. Если оно относится к моделям 1 и 4, то констатируем отсутствие угрозы как способа принуждения к сделке; если оно относится к моделям 2 или 3, то переходим к следующему шагу.

**Шаг 4.** Определяем, формулировал ли T дилемму как «увольняйся, а не то произойдет / продолжит происходить следующее...». Если да, то констатируем отсутствие увольнения как самозащиты и его вынужденность. Если нет, то переходим к следующему шагу.

**Шаг 5.** Устанавливаем, преследовал ли T своим поведением цель увольнения V. Если да, то квалифицируем сделку как вынужденную. Если нет, то констатируем отсутствие угрозы как способа принуждения к сделке.

Теперь применим сформулированный алгоритм к примерам из начала статьи.

**1.** *Работодатель угрожает работнику физической расправой, если он не напишет заявление об увольнении.* Очевидно, что угроза избиения является неправомерной в любом случае, т. е. имело место вынужденное увольнение.

**2.** *Сослуживец работника, опасаясь конкуренции, вынуждает его уволиться под угрозой разглашения соответствующих действительности сведений о том, что близкий родственник работника совершил преступление.* Данная ситуация полностью подпадает под характеристики модели 3, и критерии наличия самозащиты здесь не выполняются, следовательно, речь идет о принуждении к увольнению.

**3.** *Работодатель предлагает работнику, виновно совершившему грубый дисциплинарный проступок, либо уволиться по собственному желанию, либо быть уволенным в порядке привлечения к дисциплинарной ответственности.* Здесь последствия от реализации угрозы совпадают с последствиями самой сделки. Исходя из предложенной выше теории, это не может квалифицироваться как принуждение к увольнению.

**4.** *Работодатель предлагает работнице, супруг которой виновно совершил грубый дисциплинарный проступок, уволиться по собственному*

*желанию, угрожая в случае ее отказа уволить мужа.* Это довольно сложный пример, поскольку здесь легко сделать ошибку уже в шаге 1. На первый взгляд, угроза правомерна, так как как совершение грубого дисциплинарного проступка является основанием для расторжения трудового договора по инициативе работодателя. Но в данном случае это не так.

Необходимо вспомнить, что дисциплинарная ответственность по своему характеру является не реститутивной (с ее помощью работодатель ничего себе не возместит), а пенитенциарной, т. е. ее исключительная цель — общая и частная превенция посредством наказания. Соответственно, привлечение к ней не может считаться законным, если она не преследует указанную цель. Однако именно это и происходит в рассматриваемой ситуации. В случае увольнения мужа работодатель не преследует цели превенции, иначе он уже уволил бы его, не предлагая жене пожертвовать своей работой. Работодатель преследует цель либо мести супруге увольняемого, либо избавления от нее по иным причинам, но в отсутствие законных оснований для увольнения, что не может считаться легитимной целью дисциплинарной ответственности. Здесь можно сослаться на ч. 1 ст. 102 ТК РФ, в силу которой работодатель имеет право применить дисциплинарные взыскания за совершение дисциплинарного проступка, т. е. неисполнение или ненадлежащее исполнение работником по его вине возложенных на него трудовых обязанностей. В нашем же случае речь идет о применении дисциплинарного взыскания за отказ супруги работника совершить действие, которое она не обязана совершать.

Следовательно, такое увольнение будет неправомерным, т. е. речь идет об угрозе совершения незаконного действия, что позволяет квалифицировать увольнение как вынужденное.

**5.** *Работник пользуется ценной вещью, принадлежащей работодателю, по договору ссуды (безвозмездного пользования), заключенному без указания срока. Работодатель угрожает работнику отказом от данного договора, если работник не уволится по собственному желанию.* Эта ситуация полностью подпадает под характеристики модели 1, т. е. в данном случае принуждения к увольнению не будет. Сомневающимся можно предложить аналогичный по юридической природе пример. Представьте, что вы являетесь арендодателем и в один прекрасный день говорите арендатору: «Если вы сейчас не согласитесь на повышение арендной платы, то через месяц, когда подойдет срок договора аренды, я не стану его продлевать и расстанусь с вами». Арендатор соглашается, а после пролонгации договора идет оспаривать сделку по увеличению арендной платы, как совершенную под влиянием угрозы. Согласитесь ли вы с его позицией?

**6.** *Работодатель отказывается предоставить работнику причитающийся ему в силу прямого предписания закона отпуск без сохранения заработной платы (например, в связи со свадьбой; ч. 2 ст. 128 ТК РФ), заявляя, что работник может уволиться и отдыхать, сколько хочет.* Это тоже сложный пример, поскольку здесь нужно правильно установить истинное содержание предложения работодателя. В действительности работодатель предлагает работнику не уволиться и отдыхать. Смысл его слов в другом:

«Уважаемый работник! Положенный по закону отпуск я вам не дам. Если вы попытаетесь уйти в него сами, против моей воли, реализуя свое право, то я вас накажу (уволю). Если вы действительно настроены серьезно, то в эти дни вы на работу не придете в любом случае. Я вижу, что вы настроены серьезно. Поэтому можно исходить из того, что это уже случилось и ваше увольнение якобы за прогул — только вопрос времени. Но вы можете избежать этого, если напишете заявление о расторжении трудового договора по собственному желанию. Так не медлите же!».

Таким образом, в действительности здесь речь идет о неправомерной угрозе и предложении работнику уволиться самому как альтернативе реализации данной угрозы, что позволяет рассматривать увольнение (если оно состоится) как вынужденное.

**7. Работодатель постоянно направляет работника в командировки (формально имея на это право), лишая его тем самым возможности видеться с семьей, а в качестве альтернативы предлагает увольнение.** Является ли в данном случае угроза (продолжение направления в командировку) правомерной? На первый взгляд, да. Но нет ли нарушения принципа равного обращения с работниками, который вытекает из ч. 1 ст. 3 ТК РФ («Каждый имеет равные возможности для реализации своих трудовых прав»)? В самом деле, если у работодателя есть объективная потребность в командировках и есть несколько работников, которые могут быть туда направлены, то почему он направляет туда только одного конкретного работника? Рационально он может объяснить этого только ссылкой на особые деловые качества работника (якобы тот лучше всех работает в условиях командировки). Но это опровергается собственным поведением работодателя — такому ценному работнику он не стал бы предлагать увольнение. Следовательно, в действительности здесь речь идет об угрозе продолжения нарушения правила равного обращения, т. е. об угрозе незаконного действия, а значит, о принуждении к увольнению.

Представим теперь, что речь идет о ситуации, когда объективно только этот конкретный работник и может быть направлен в командировки и работодатель прямо не предлагает ему уволиться (а только многозначительно подмигивает). Это модель 2 или самозащита? Ответить на этот вопрос можно, проанализировав поведение работодателя после того, как работник заявил о своем намерении уволиться. Если работодатель своим поведением не преследует цель увольнения работника, то, скорее всего, он заинтересуется, почему работник хочет уволиться, и попытается прийти к компромиссу (ведь работник для него ценен, кто иначе будет ездить в командировки?). Если же работодатель немедленно и без лишних вопросов подписал заявление об увольнении, то есть все основания предположить, что здесь имело место принуждение к увольнению по модели 2.

**8. Супруга работника угрожает ему разрывом и разводом, если он не уволится с работы.** Это в явном виде модель 1, т. е. принуждения к увольнению не будет, даже если увольнение состоялось.

Однако предложенное решение будет неполным без важной оговорки.

Как мы установили, в конечном счете, дело не в «насилии над волей», а в создании особой ситуации выбора. Порочна не та сделка, к которой «принудили», а та, где одним из контрагентов искусственно создана ситуация, когда другой участник сделки должен выбирать между заведомо проигрышными стратегиями и вернуться в точку до возникновения этого выбора он не может. Но эта модель признания сделок недействительными не распространяется на такие типы угроз, которые производны от самой системы общественного конкурентного обмена, т. е. запрет которых невозможен без запрета системы такого обмена. Самый простой пример: угроза продать ресурс (предмет торга) другому покупателю, если контрагент не согласится дать за нее требуемую цену. Контрагент по-прежнему считает эту цену завышенной, но в итоге соглашается с ней, чтобы не усиливать своего конкурента. Противостоять такого рода «угрозам» право не может и не должно<sup>16</sup>. Единственное исключение — когда в конкретном случае такая угроза является формально неправомерной, т. е. поведение, составляющее содержание угрозы, запрещено в соответствии законом (например, на основании соглашения о неконкуренции, если оно защищено конкретным правовым порядком).

Не исключаем, что аналогичную позицию необходимо распространить и на случаи соглашений между собственниками ресурсов, при которых встречным предоставлением выступает ограничение собственника в использовании своего имущества. Например, Иванов, будучи собственником земельного участка, предлагает своему соседу Петрову выплачивать ему (Иванову) денежную сумму в обмен на то, что Иванов не будет содержать порослят на своем участке, хотя и имеет на это право. Сомнительно, что такого рода сделки, по существу восполняющие недостаточность правового урегулирования прав собственности, должны активно запрещаться правовым порядком под угрозой недействительности. Такого рода запрет будет противоречить интересам добросовестных собственников и повышать их издержки (в нашем примере Петров будет даже приветствовать возможность существования подобной сделки, если сумма компенсации значительно ниже оцениваемых им издержек от прямого соседства со свиноматкой). Впрочем, это тема отдельного исследования, далеко выходящего за тематику данной статьи.

Итак, мы выработали понятие и критерии вынужденного увольнения, позволяющие ответить на вопрос о том, что должно быть после слова «или» в предложении работодателя (либо третьего лица) «увольнение или...», чтобы воля работника считалась сформированной не свободно, а под влиянием угрозы.

<sup>16</sup> К выводу, изложенному в данном абзаце, мы пришли после анализа примера, сформулированного нашим коллегой Антоном Валерьевичем Ильиным в телефонном разговоре 19 мая 2017 г. Суть примера: кандидат на трудоустройство предлагает потенциальному работодателю взять его на работу с более высокой зарплатой, чем предлагает работодатель. Не получив согласия, он угрожает, что уйдет в другую фирму. Испугавшись усиления конкурента, работодатель соглашается с требуемой заработной платой.

Учитывая всю сложность этой проблемы, находящейся на стыке права, психологии, экономики и философии, мы не можем претендовать на ее полное и окончательное разрешение. Нельзя исключать, что предложенное решение в принципе окажется неверным. Однако автору будет достаточно, если достигнутые результаты породят дальнейшую дискуссию и побудят к более детальному изучению поставленного вопроса. Ведь исследование и обсуждение — единственный способ достижения истины.

### Литература

Белов В. А. Гражданское право. Т. II. Общая часть. Лица, блага, факты: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2012. 521 с.

Гражданское право: учебник: в 3 т. / под ред. А. П. Сергеева. Т. 1. М.: Проспект, 2005. 765 с.

Карапетов А. Г. Экономический анализ права. М.: Статут, 2016. 528 с.

Кузнецов Ю. В. Предпочтения и ценности: логическое разделение понятий // Капитализм и свобода: сб. статей / П. В. Усанов, Д. В. Нефедов [и др.]. СПб.: Нестор-история, 2014. С. 72–87.

Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. 2-е изд., испр. Челябинск: Социум, 2005. 878 с.

Российское гражданское право: учебник: в 2 т. / отв. ред. Е. А. Суханов. Т. 1. Общая часть. Вещное право. Наследственное право. Интеллектуальные права. М.: Статут, 2014. 958 с.

Шахматов В. П. Составы противоправных сделок и обусловленные ими последствия. Томск: Изд-во Томского ун-та, 1967. 311 с.

### References

Belov V. A. *Grazhdanskoe pravo. T. II. Obshchaia chast'*. *Litsa, blaga, fakty*: uchebnik dlia bakalavrov [Civil law. Vol. II. A common part. Persons, blessings, facts: a textbook for bachelors]. Moscow, Iurait Publ., 2012. 521 p. (In Russian)

*Grazhdanskoe pravo*: uchebnik [Civil law: a textbook]. In 3 vols. Ed. by A. P. Sergeev. Vol. 1. Moscow, Prospect Publ., 2005. 765 p. (In Russian)

Karapetov A. G. *Ekonomicheskii analiz prava* [Economic analysis of law]. Moscow, Statute Publ., 2016. 528 p. (In Russian)

Kuznetsov Yu. V. [Preferences and value: the logical division of concepts]. *Kapitalizm i svoboda*: sb. statei [Capitalism and Freedom: a collection of articles]. P. V. Usanov, D. V. Nefedov [and others]. St. Petersburg, Nestor-istoriia Publ., 2014, pp. 72–87. (In Russian)

Mises L. *Chelovecheskaia deiatel'nost'*: *traktat po ekonomicheskoi teorii* [Human Action: A Treatise of Economics]. Chelyabinsk, Socium Publ., 2005. 878 p. (In Russian)

*Rossiiskoe grazhdanskoe pravo*: uchebnik: v 2 t. [Russian Civil Law: textbook]. In 2 vols. Ed. by E. A. Sukhanov. Vol. I. Obshchaia chast'. Veshchnoe pravo. Nasledstvennoe pravo. Intellektual'nye prava [The general part. Property law. The hereditary right. Intellectual rights]. Moscow, Statut Publ., 2014. 958 p. (In Russian)

Shakhmatov V. P. *Sostavy protivopravnykh sdelok i obuslovlennye imi posledstviia* [Compositions of unlawful transactions and the consequences caused by them]. Tomsk, Tomsk university Publ., 1967. 311 p. (In Russian)