ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПРАВО, СЕМЕЙНОЕ ПРАВО, МЕЖДУНАРОДНОЕ ЧАСТНОЕ ПРАВО

СУЩЕСТВЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ КАК ОСНОВАНИЕ ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЯ ДОГОВОРА

ЛОГИНОВА Анастасия Сергеевна, доцент кафедры конституционного и административного права Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», магистр экономики, кандидат юридических наук
603155, Россия, г. Нижний Новгород, ул. Большая Печерская, 25/12
E-mail: aloginova@hse.ru

СИНИЦЫНА Мария Андреевна, студент Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»
603155, Россия, г. Нижний Новгород, ул. Большая Печерская, 25/12
E-mail: masinityna3@gmail.com

В современном мире внешнеэкономические сделки оказывают большое влияние на международную торговлю. Во избежание совершения типичных ошибок при составлении внешнеторговых контрактов стороны должны обладать определенными навыками в данной сфере, а также тщательно продумывать положения контракта. Оговорки в связи с изменившимися обстоятельствами, включенные в контракт, защищают стороны от рисков, которые могут возникнуть в процессе международной торговли. Ввиду того, что внешнеторговый контракт характеризуется долгосрочностью, на практике нередко возникают обстоятельства, препятствующие исполнению обязательств по договору. Именно оговорки, инкорпорируемые в контракт, регулируют спорные ситуации.

Цель исследования заключается в изучении вопросов включения оговорок в связи с изменившимися обстоятельствами во внешнеэкономические контракты, а также в определении влияния таких оговорок на договорные отношения между сторонами.

В процессе исследования применялись всеобщие методы познания: системный и диалектический; общенаучные методы — индукции и дедукции; приемы — анализа и синтеза, восхождения от абстрактного к конкретному и др.; специальные методы — формально-экономический и сравнительно-экономический.

В исследовании проанализированы основные признаки внешнеэкономической сделки, дано ее понятие, охарактеризовано правовое регулирование внешнеэкономических сделок. Дана характеристика принципу обязательности договора, сформулированы основные концепции, касающиеся изменившихся обстоятельств, а именно концепция форс-мажора и концепция затруднений. Данное исследование показало, что включение оговорок в связи с изменившимися обстоятельствами во внешнеэкономический контракт позволяет избежать некоторых проблем, возникающих на практике. Кроме того, сторонам надлежит более ответственно относиться к разработке положений контракта и учитывать обстоятельства, которые могут возникнуть в ходе осуществления международной торговли.

Ключевые слова: международная торговля, внешнеэкономический контракт, международная купля-продажа, оговорки в связи с изменившимися обстоятельствами, концепция затруднений, концепция форс-мажора, принцип обязательности договора.

SUBSTANTIAL CHANGE IN CIRCUMSTANCES AS A BASIS FOR CHANGING OF CONTRACT CONDITIONS

A. S. LOGINOVA, associate professor at the Department of constitutional and administrative law of the National Research University "Higher School of Economics", master of economics, candidate of legal sciences
25/12, Bolshaya Pecherskaya st., Nizhny Novgorod, Russia, 603155
E-mail: aloginova@hse.ru

M. A. SINITSYNA, student at the law faculty of the National Research University "Higher School of Economics"
25/12, Bolshaya Pecherskaya st., Nizhny Novgorod, Russia, 603155
E-mail: masinityna3@gmail.com

Currently, the foreign trade transactions make a big difference in international trade. The parties of a contract should have specific skills in this sphere and carefully analyze contracts provisions to avoid common mistakes in the process of contracts formation. Reservations due to changed circumstances including in a foreign trade contract shield against risks, which could appear in

the case of international trade. In practice, some circumstances preventing the enforcing obligations appear because of the long-term nature of foreign trade contract. So, the reservations incorporated into a contract regulate the disputable situations.

The purpose of the research is to analyze the relevant issues of inclusion of reservations due to changed circumstances in a foreign trade contract and to define how this reservations influence the treaty relations between parties of the agreement.

In the process of the research the general methods of scientific investigation are used, i.e. the systematic and dialectic methods; the general scientific methods — induction and deduction, analysis and synthesis, proceeding from abstract to specific, etc.; a legally specific method — the formal-economic and the comparative-economic methods.

The article examines the main characteristics of foreign trade transactions as well as identifies the key national legal acts and international rules regulating this sphere of relations. Furthermore, the article characterizes the principle of the obligation of a contract, formulates the two key concepts: the concept of difficulties and the concept of force majeure. The research conducted has revealed that the parties will avoid some problems existing in practice, if a foreign trade contract includes reservations with changed facts. Hence, the parties should take care of development of contract provisions and take into account the circumstances which could exist in the foreign trade.

Keywords: foreign trade, foreign trade contract, international sales of good, reservations with changed facts, concept of difficulties, concept of force-majeure, principle of the obligation of a contract.

DOI: 10.12737/art.2018.1.10

Одним из основных элементов всех сделок, которые совершаются на внешнем рынке, является договор международной купли-продажи товаров, который, как правило, называют внешнеэкономической сделкой. Внешнеэкономическая сделка обладает следующими отличительными чертами. Прежде всего в данной сделке одной из сторон выступает иностранная организация¹. В соответствии с положениями ст. 1 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее — Венская конвенция), осуществляющей правовое регулирование данного вопроса, во внешнеэкономической сделке коммерческие предприятия сторон договора находятся в разных государствах. Кроме того, следует отметить, что средством платежа во внешнеэкономической сделке выступает валюта, которая является иностранной для одного или обоих государств.

Говоря о специфических чертах внешнеторгового контракта, укажем следующее. Внешнеэкономический контракт может являться торговым в случае, если сторонами договора выступают юридические лица, которые созданы в установленной действующем законодательством организационно-правовой форме, либо физические лица, обладающие статусом индивидуального предпринимателя².

Целью совершения внешнеэкономической сделки является извлечение прибыли, в то время как совершение сделки возможно в рамках осуществления предпринимательской деятельности. Говоря о характеристике сделки, отметим, что она подразумевает право требования за нее платы или иного встречного представления и является возмездной. К признакам внешнеэкономической сделки можно отнести в том числе осуществление деятельности на внешнем, от-

личающемся от внутреннего характерными особенностями, рынке, а также перемещение товаров через границу государства. Кроме того, совершение внешнеэкономической сделки регулируется рядом специальных источников, а следовательно, порождает специфические особенности разрешения и рассмотрения споров. Таким образом, не всякая сделка может приобрести статус внешнеторговой, поскольку должна отвечать требованиям, изложенным в том числе в ст. 1 Венской конвенции.

Правовое регулирование внешнеэкономической сделки осуществляется прежде всего при помощи международных договоров. В частности, Женевская конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров 1983 г., Венская конвенция, а также Гагская конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров, 1986 г. наиболее подробно регулируют данный вопрос. В свою очередь, национальное правовое регулирование также играет значительную роль в рамках заключения и исполнения внешнеэкономических сделок и подразумевает тесное взаимодействие международного и внутригосударственного права. Так, приводя в пример законодательство Российской Федерации, отметим, что федеральные законы от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» и от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» выступают основными правовыми актами, регулирующими внешнеэкономические сделки на национальном уровне.

Поскольку внешнеторговая деятельность сопровождается также негосударственным регулированием, нельзя не упомянуть о международных правилах по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли, а именно об Инкотермс 2010³. Поскольку речь идет о негосу-

¹ См.: Цзинюань Ч. Договор международной купли-продажи // Научный поиск в современном мире. 2014. № 7. С. 125.

² См.: Каплина О. В., Карачев И. А. Выведение товара на новый зарубежный рынок // Вестник Финансового университета. 2016. № 1. С. 37.

³ См.: Соколова Е. А., Бартновская Е. С., Чернова Л. Г. Инкотермс 2010 // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2011. № 7. С. 222.

дарственным регулировании, Инкотермс 2010, равно как и принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА, носят рекомендательный характер.

Презюмируется, что стороны договора имеют равнозначный интерес в успешном исходе сделки. В связи с тем что договор устанавливает соответствующие права и обязанности для его сторон, принцип обязательности условий договора играет важную роль во внешнеторговых сделках, так как выступает в качестве основного в рамках заключения договора в большинстве правовых систем. Суть принципа вытекает, в частности, из ст. 425 ГК РФ, согласно которой сторона по договору несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение принятых на себя обязательств. По общему правилу наступление обстоятельства помимо воли конкретной стороны не освобождает ее от ответственности за неисполнение обязательств. Аналогичное правило вступает в действие и в случае, если сторона не предвидела и не могла предвидеть наступление конкретных обстоятельств в рамках заключения внешнеторгового контракта. Представляется, что принцип обязательности договора направлен на обеспечение эффективности торговли на внешнем рынке.

В связи с тем что внешнеторговый контракт в отличие от договора, заключаемого на внутреннем рынке, не является краткосрочным и носит комплексный характер, он может сопровождаться коренными изменениями обстоятельств. Так, Е. М. Кондратьевой было отмечено, что соблюдение принципа обязательности договора на практике может привести к результату, противоположному его цели⁴. Таким образом, стороны, которые могли бы предвидеть возникновение соответствующих обстоятельств, возможно, отказались бы от заключения договора. Поскольку внешнеэкономические сделки подпадают под влияние внешнеполитических и экономических факторов, они характеризуются некоторой неуверенностью.

Государства прилагают различные усилия для решения данной проблемы. Так, действующее законодательство Российской Федерации закрепляет возможность расторжения или изменения договора в связи с существенным изменением обстоятельств, за исключением случаев, когда из положений договора или его существа не следует иное. Договор может быть изменен или расторгнут, если стороны не имели возможности предвидеть риски при заключении договора или если негативный фактор оказался слишком обременителен для сторон⁵. В отличие от российского законодательства, основывающегося на диспозитивном под-

ходе, законодательство Великобритании не дает возможности распределения рисков между сторонами, а значит, и не допускает отказа от невыгодного договора для одной из сторон. Английский принцип абсолютной договорной ответственности, действие которого осуществлялось в течение нескольких столетий, претерпел изменение в XIX в. Современное законодательство данного государства исходит из того, что всякое изменение договора в любом случае порождает изменение риска и неопределенность. Принципу абсолютной договорной ответственности противостоит принцип субъективной договорной ответственности, который закреплен в континентальной правовой системе. В частности, французские судебные органы в итоговых актах аргументируют свои доводы тем, что договоры должны включать специальные оговорки, выступающие следствием внимательного отношения сторон к содержанию и исполнению договора.

В связи с данными обстоятельствами внешнеторговые контракты могут иметь оговорки, под которыми подразумевается внесенное в содержание договора особое условие, определяющее отношения сторон в случае непредвиденного, но возможного события. В качестве примера такого события можно привести забастовки на производстве.

Как правило, в контракт включаются именно оговорки, которые связаны с изменившимися обстоятельствами. Под такой оговоркой следует понимать особое условие, которое определяет отношения сторон, возникающие в случае изменения первоначальных обстоятельств, при которых заключался контракт. В науке выделяют две основные концепции, которые касаются изменившихся обстоятельств: концепцию форс-мажора и концепцию затруднений.

Концепция затруднений подразумевает, что исполнение договора представляется возможным, но крайне затруднительным. Указанная затруднительность возникает после заключения договора в случае наступления обстоятельств, которые стороны не смогли предвидеть. Такие обстоятельства, как правило, способствуют невозможности с экономической точки зрения исполнения договора, так как должник теряет к ней интерес, а вероятность возникновения убытков для последнего увеличивается. Безусловно, концепция изменений имеет и свои недостатки. В частности, представляется затруднительным определить критерии изменившихся обстоятельств. В связи с изложенным стороны не могут самостоятельно разрешить данный спорный момент, поэтому обращаются в суд, который в каждом отдельном случае оценивает значимость таких изменений. Соответственно, необходимо законодательно закрепить критерии оценки таких обстоятельств. Представляется интересным подход, отраженный в принципах УНИДРУА, кото-

⁴ См.: Кондратьева Е. М. Концепции регулирования изменившихся обстоятельств во внешнеторговой сделке // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2014. № 5. С. 96.

⁵ См.: Тымчук Н. Б. Международные обычаи и обыкновения как регуляторы внешнеэкономических сделок // Вестник

Российского государственного гуманитарного университета. 2012. № 19. С. 214.

рый состоит в том, что каждая сторона при ссылке на изменившиеся обстоятельства должна ставить своей целью сохранение самого договора при минимальном изменении его условий.

Говоря о концепции форс-мажора, отметим следующее. В приложении к постановлению Правления Торгово-промышленной палаты РФ от 23 декабря 2015 г. № 173-14 указано, что под форс-мажором понимаются «чрезвычайные, непредвиденные и непредотвратимые обстоятельства, возникшие в течение реализации договорных (контрактных) обязательств, которые нельзя было разумно ожидать при заключении договора (контракта) либо избежать или преодолеть, а также находящиеся вне контроля сторон такого договора (контракта)». Представляется, что к названным обстоятельствам относят массовые заболевания, стихийные бедствия, террористические акты и другие подобные события. Вместе с тем концепция форс-мажора отличается от концепции изменений, поскольку подразумевает невозможность исполнения условий договора, равно как и невозможность требования от должника такого исполнения. В научной литературе выделяют несколько подходов к невозможности исполнения. Наиболее авторитетным считается представление о субъективной невозможности исполнения, так как в данном случае подразумевается отсутствие возможности у конкретного субъекта правоотношения исполнить условия договора. Вместе с тем встречается объективность подхода, т. е. абсолютная невозможность исполнения, которая не связана с волей сторон. В целях избежания трудностей при исполнении внешнеторговых контрактов сторонам следует включать в такие контракты специальные оговорки, в том числе оговорки в связи с изменившимися обстоятельствами.

Выделяют две категории оговорок, связанных с изменившимися обстоятельствами: адаптационные оговорки и оговорки, связанные с неприемлемостью исполнения.

Оговорки, связанные с неприемлемостью исполнения, касаются именно существенных изменений обстоятельств. Причиной указанных обстоятельств становится невозможность исполнения одним из субъектов вмененных обязательств по договору. Данные оговорки можно подразделить на оговорки о затруднениях и форс-мажорные оговорки. Оговорки о затруднениях направлены на сохранение действия контракта. Если возникнут такие обстоятельства, которые затруднят исполнение договора, оговорки о затруднениях адаптируют контракт к новым обстоятельствам. В свою очередь, форс-мажорные оговорки влекут прекращение действия договора, если наступят обстоятельства, приводящие к невозможности его исполнения. Обстоятельства, затрудняющие исполнение договора, включают субъективные и объективные причины. Под субъективными причинами следует понимать затруднения исполнения договора

одной из сторон. Объективные же причины означают некое количество вносимых изменений в равновесии договорных обязательств. При наступлении вышеуказанных условий возникают такие правовые последствия, как запрос о возобновлении переговоров, объявление о сложившейся ситуации другой стороне, судебная защита прав, а при отсутствии соглашения — расторжение договора. Пересмотр контракта может быть инициирован любой из сторон. Поскольку договор должен быть справедливым, неравная сделка привела бы к обогащению одной стороны. Соответственно, возникновение непреодолимых обстоятельств приводит к невозможности исполнения договора. Кроме того, договор должен включать условие, при котором исполнение договорных обязательств может быть осуществлено при отсутствии изменения основной ситуации. Стороны вправе также выступать против изменений условий контракта, поскольку в случае его пересмотра судом нарушается принцип свободы договора. Необходимо также отметить, что пересмотр одного договорного условия может привести к ряду дополнительных пересмотров, что повлечет потерю стабильности и надежности отношений между субъектами контракта. Оговорки о затруднениях, как правило, чаще всего включаются в условия контракта, так как способствуют продолжению исполнения договора. При некоторых обстоятельствах последствия от прекращения договора могут быть более тяжелыми, чем представлялось стороне или сторонам. Более того, такое прекращение часто не совпадает с интересами сторон. Таким образом, основной целью вышеуказанных оговорок является сохранение договора и обеспечение его исполнения.

Форс-мажорная оговорка — условие контракта, обладающее особой структурой, целью которого выступает защита коммерческих интересов сторон, выражающаяся в распределении рисков, которые могут возникнуть между ними. Так, форс-мажор подразумевает под собой некое препятствие, которое обладает рядом признаков. Во-первых, оно имеет внешний характер; во-вторых, имеется причинная связь между неисполнением договора и наступившим препятствием; в-третьих, оно носит неотвратимый характер. Основной же характеристикой форс-мажора стоит считать непредвиденность. Так, в ст. 79 Венской конвенции закреплено, что при заключении договора сторона не могла предположить о возникновении таких препятствий. К обстоятельствам непреодолимой силы наряду с вооруженными конфликтами и различными природными явлениями можно также отнести: действия властей (запрещение перевода валюты, запрет экспорта или импорта), трудовые конфликты (забастовки, споры с трудящимися, бойкоты) и происшествия, связанные с поломкой оборудования (поломка станков, их выход из строя и др.). Таким образом, непреодолимая сила может привести к неблагоприятным последствиям, а именно к невозможно-

сти исполнения того или иного обязательства, следствием чего выступает прекращение обязательств и договорных отношений.

Еще одной группой оговорок в связи с изменившимися обстоятельствами являются адаптационные оговорки, которые можно определить как некий инструмент, вступающий в действие при изменении обстоятельств и приводящий контракт в соответствие с данными обстоятельствами. Так, к ним относятся: товарно-ценовые оговорки, стабилизационная оговорка, валютные оговорки и др. Товарно-ценовые оговорки довольно часто включаются во внешнеэкономический контракт, так как их целью выступает страхование от инфляционного риска. Россия вошла в группу из 25 экономических стран, имеющих наиболее высокий уровень инфляции (из выборки в 153 страны)⁶. В свою очередь, инфляционный риск — один из видов рисков, при котором возникает вероятность того, что инфляция может быть выше, чем это предполагалось. Его последствиями являются значительный материальный ущерб компаний и их уход с рынка.

Разновидностями товарно-ценовых оговорок являются эскалаторная оговорка и индексная оговорка. Эскалаторная оговорка — это оговорка о скользящих ценах. Скользящая цена применяется преимущественно к долгосрочным договорам и к товарам, на изготовление которых требуется определенное время, и представляет собой пересмотр начальной цены (установленной при заключении контракта) и определение ее на момент выполнения контракта. Индексная оговорка — условие, при котором сумма платежа подлежит изменению пропорционально изменению цен за определенный период (с даты подписания контракта и до момента исполнения обязательства по договору).

Валютные оговорки также нередко включаются во внешнеэкономический контракт. Целью данной оговорки выступает страхование кредитора, а также экспорте-

ра от риска понижения курса валюты платежа в период от момента заключения договора и до момента его оплаты⁷. Стабилизационная оговорка применяется с целью защиты сторон внешнеэкономической сделки, правовое положение которых может быть затронуто в связи с изменением действующего законодательства. Не все виды адаптационных оговорок применяются в российской практике. Например, оговорка о статусе наиболее благоприятного клиента предусматривает режим недискриминации, выравнивания условий договоров между различными сторонами, устанавливая обязательство стороны по предоставлению договорного исполнения на условиях, которые не являются худшими по сравнению с условиями, предоставляемыми другим сторонам.

В результате осуществления междисциплинарного исследования необходимо сделать следующий вывод: чтобы избежать наиболее типичных ошибок при заключении внешнеэкономических контрактов, сторонам надлежит включать в контракт оговорки, способствующие уточнению важнейших моментов договора, а также минимизации споров на практике. Непредвиденное воздействие извне наиболее часто препятствует исполнению обязательств по контракту. В интересах сторон надо заранее оговорить подробно все условия контракта, чтобы обойти трудности, возникающие на практике. Если же оговорка охватывает, по мнению одной стороны или обеих сторон, слишком много обстоятельств, то возможен отказ от ее внесения в контракт. Соответственно, принцип автономии воли сторон является важнейшим принципом при осуществлении сторонами внешнеэкономической деятельности. Кроме того, стороны внешнеэкономической сделки должны обладать специальными юридическими и практическими знаниями для надлежащего составления внешнеэкономического контракта и для его реализации.

⁶ См.: Седов С. И., Солиева П. А. Инфляционные риски и способы их снижения // Экономические аспекты развития российской индустрии в условиях глобализации. 2014. № 5. С. 195.

⁷ См.: Балюк И. А. Использование национальных валют во внешнеэкономических расчетах // Вестник Финансового университета. 2015. № 5. С. 131.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Балюк И. А. Использование национальных валют во внешнеэкономических расчетах // Вестник Финансового университета. 2015. № 5.
- Каплина О. В., Карачев И. А. Выведение товара на новый зарубежный рынок // Вестник Финансового университета. 2016. № 1.
- Кондратьева Е. М. Концепции регулирования изменившихся обстоятельств во внешнеэкономической сделке // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2014. № 5.
- Седов С. И., Солиева П. А. Инфляционные риски и способы их снижения // Экономические аспекты развития российской индустрии в условиях глобализации. 2014. № 5.
- Соколова Е. А., Бартоновская Е. С., Чернова Л. Г. Инкотермс 2010 // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2011. № 7.
- Тымчук Н. Б. Международные обычаи и обыкновения как регуляторы внешнеэкономических сделок // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2012. № 19.
- Цзинюань Ч. Договор международной купли-продажи // Научный поиск в современном мире. 2014. № 7.