

ЧАСТНО-ПРАВОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 347.1
ББК 67.930.0

ИСПОЛНЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Е. Ю. Коваленко, Т. Л. Платунова

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

В данной статье проводится исследование проблем, возникающих в связи с исполнением внешнеэкономической сделки, помимо этого, в центре внимания находятся вопросы взаимодействия между иностранными и российскими юридическими лицами в условиях односторонних ограничительных мер, санкций. Надлежащее исполнение обязательств по договору как внутригосударственному, так и международному, ставится под вопрос. В связи с этим необходимо провести анализ способов для надлежащего исполнения договора в условиях ограничений и проанализировать ряд проблем, связанных с минимизацией рисков и сохранением баланса интересов сторон договора. В ходе исследования авторы приходят к выводу, что определенные практические механизмы теряют свою актуальность, поэтому требуется глубокое исследование понимания санкций через призму гражданско-правовой материи России, а также арсенала инструментов по преодолению срывов внешнеэкономических контрактов. Рассмотрение санкций как форс-мажора или акцент на их чрезвычайности утрачивает практический и правовой смысл. Необходимо искать более эффективные способы минимизации рисков и ответственности при исполнении внешнеэкономического договора. Результаты исследования могут быть полезны для ученых, занимающихся исследованием природы и влияния санкций на договорные правоотношения, а также могут быть использованы в практической деятельности российских и международных компаний при вступлении в договорные правоотношения. В качестве инструмента для достижения поставленного результата автор использует сравнительно-правовой метод, а также методы анализа и синтеза.

Ключевые слова: внешнеэкономическая сделка, коммерческий контракт, санкции, ограничения, исполнение договора, контрсанкции.

EXECUTION OF A FOREIGN ECONOMIC TRANSACTION UNDER CONDITIONS OF RESTRICTIONS

E. Y. Kovalenko, T. L. Platonova

Altai State University (Barnaul, Russia)

This article examines the problems arising in connection with the execution of a foreign trade transaction, in addition, the focus is on the issues of interaction between foreign and Russian legal entities in the context of unilateral restrictive measures and sanctions. Proper fulfillment of obligations under a contract, both domestic and international, is called into question — in this regard, it is necessary to analyze the methods for proper execution of the contract in conditions of restrictions and analyze a number of problems associated with minimizing risks and maintaining a balance of interests of the parties to the contract. In the course of the study, the authors come to the conclusion that certain practical mechanisms are losing their relevance and an in-depth study of understanding sanctions through the prism of civil law in Russia is required, as

well as an arsenal of tools to overcome the failures of foreign trade contracts. Considering sanctions as force majeure or emphasizing their emergency loses practical and legal meaning. It is necessary to look for more effective ways to minimize risks and liability in the execution of a foreign trade contract. The results of the study may be useful for scientists studying the nature and impact of sanctions on contractual legal relations, and can also be used in the practical activities of Russian and international companies when entering into contractual legal relations. As a tool for achieving the set result, the author uses the comparative legal method, as well as methods of analysis and synthesis.

Keywords: foreign trade transaction, commercial contract, sanctions, restrictions, contract execution, counter-sanctions.

Doi: [https://doi.org/10.14258/ralj\(2024\)4.7](https://doi.org/10.14258/ralj(2024)4.7)

С 2014 г. на Россию «обрушилось» огромное количество различного рода санкций. Хотя санкционные ограничения и не «обвалили» экономику, не заморозили экономические связи, в то же время они не могли не повлиять на логистические цепочки перемещения товаров и услуг, на доверие деловых контрагентов друг к другу, а также на обострение конфликтности коммерческих и социальных отношений. Совершенно очевидно, что коммерческие контракты в международном товарообороте не стали исключением. В этой сфере возникли подобные метаморфозы. Необходимо отметить, что императивное закрепление термина «внешнеэкономическая сделка» остается неясным в российском законодательстве. Хотя данный термин повсеместно употребляется в гражданском обороте. Он используется наряду с другими синонимичными понятиями: понятием «международный коммерческий контракт во внешнеэкономическом правовом торговом пространстве». Рассмотрим основные подходы в науке, определяющие данный термин. Выделим наиболее прогрессивные точки зрения. В понятии внешнеэкономической сделки определяющими являются такие факторы, как участие в сделке иностранного лица и пересечение товарами (работами, услугами) государственной границы [1, с. 36]. Другие авторы, например И. В. Елисеев, при определении внешнеэкономической сделки указывают на разную национальность ее контрагентов [2].

В. А. Бублик под внешнеэкономической сделкой понимает урегулированное правовыми (российскими, зарубежными) нормами, включая нормы международного частного права, соглашение между сторонами, направленное на установление, изменение либо прекращение гражданских и иных прав и обязанностей при осуществлении внешнеэкономической деятельности. При этом одна из сторон не является резидентом РФ либо является резидентом РФ и имеет за рубежом коммерческую организацию, имеющую отношение к заключению договора [3]. Более современно с опорой на нормы российского права и международные договоры выглядит позиция исследователей, которые под внешнеэкономической сделкой понимают сделки, совершаемые между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных странах.

Четкое понимание термина «внешнеэкономическая сделка» необходимо для практического применения. Синонимично ему определено понятие «международный коммерческий контракт». Термин «международный коммерческий договор» используется в Принципах международных коммерческих договоров УНИДРУА [4]. Однако детали определения не раскрываются. Отечественный законодатель, естественно, по сложившейся правовой традиции не использовал термин «международный коммерческий договор». Вместо него он применял, к примеру, термины «внешнеторговая сделка» (ст. 565–566 ГК РСФСР 1964 г.) [5], а позднее термин «внешнеэкономическая сделка» (ст. 165–166 Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 г. [6]. п. 3 ст. 162 и п. 2 ст. 1209 Гражданского кодекса РФ). Детальные определения названных терминов в законодательстве не обозначены.

Г. К. Дмитриева предлагает использовать дефиницию термина «международная коммерческая сделка». По мнению данного автора, это сделки, «опосредующие предпринимательскую деятельность в сфере международных экономических отношений, совершаемые между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств» [7].

В научной литературе называют еще несколько дополнительных признаков международных коммерческих (внешнеэкономических) сделок. К ним относят использование при расчетах с партнером по бизнесу иностранной валюты. Далее — это специфичность разрешения споров, которые

вытекают из своеобразия данных сделок. Кроме того, определяется особый ряд правовых актов, регулирующих указанные сделки. Соответственно, правовые последствия, по которым можно отнести сделку к международному коммерческому договору, влияют на специфичность их правового регулирования.

На основе проведенного анализа научной литературы и исследованных материалов судебной практики можно выделить несколько актуальных проблем в области исполнения международного коммерческого контракта в условиях санкционного режима. Исполнение внешнеэкономической сделки в условиях ограничительных мер или санкций — важная практическая проблема, тесно связанная со стабильным рыночным будущим РФ, здоровым экономическим пространством в нашем государстве. В данном исследовании при рассмотрении понятий «внешнеэкономическая сделка», «санкции», «контрсанкции» нами использована совокупность общенаучных методов (анализ, синтез, сравнение, обобщение, абстрагирование, индукция, дедукция, системно-структурный). Системно-структурный метод позволяет выявить проблемы при заключении и исполнении внешнеэкономической сделки в современной действительности. Методами критического анализа подвергнуты сомнению некоторые позиции, появившиеся в юридической и судебной практике относительно минимизации последствий неисполнения внешнеэкономического коммерческого контракта. Кроме того, использован ряд научно-научных методов. В рамках анализа современных тенденций по исполнению внешнеэкономической сделки использованы сравнительно-правовой метод и метод диахронного анализа.

Прежде всего сегодня исполнение международного коммерческого договора осложнено множеством санкций, введённых против российского правопорядка. Кроме того, ограничительные меры действуют в отношении отдельных субъектов гражданского оборота, это вынуждает контрагентов изменять контракт. И как установлено в исследовании, в крайних случаях, вообще приходится расторгать контракт. Исполнение внешнеэкономического контракта или его дальнейшее исполнение становится либо невозможным, либо крайне невыгодным. Это одна из масштабных проблем в правовом пространстве международных коммерческих договоров в настоящих условиях. В рамках данного аспекта возникает необходимость исследовать ряд сложных вопросов.

Первый из них — сугубо теоретический, связанный с тем, к какому основанию изменения или расторжения международного коммерческого договора относить санкционные рестрикции? Рестрикция (лат. *restrictio* — ограничение). В юридической среде можно встретить три основные точки зрения, согласно которым санкции — это:

- 1) обстоятельство непреодолимой силы (форс-мажор);
- 2) существенное изменение обстоятельств;
- 3) просто элемент предпринимательского риска [8].

Согласно п. 3 ст. 401 ГК РФ для признания обстоятельства непреодолимой силой необходимо, чтобы оно носило чрезвычайный и непредотвратимый при данных условиях характер. При этом законодатель подчеркнул, что к обстоятельствам непреодолимой силы нельзя относить неисполнение обязательства по вине контрагента. При этом такое неисполнение фактически должно быть вызвано лишь чрезвычайными (т. е. исключительными, необыкновенными при данных условиях обстоятельствами) и непредотвратимыми (т. е. такими обстоятельствами, которые никто не в силах предотвратить).

Вполне логично, что санкции как раз и являются такими обстоятельствами, которые не характерны для нормального экономического оборота. Однако известны исследования, в которых принципиально и прямо ставится вопрос, что санкции — это всего лишь нормальный экономико-политический механизм. К тому же они могут быть предотвратимы и обычными участниками оборота, а также их угроза может быть предотвращена государством. Изменений санкционного режима от самих стран, которые их ввели, ожидать бессмысленно. В санкционном режиме зарубежных стран проводится различие между видами санкций, они либо направлены на конкретную юрисдикцию (в санкционной политике Германии, к примеру, «Земельное эмбарго»), также санкции, нацеленные на конкретных физических/юридических лиц («Персональное эмбарго»). Что же больше всего дестабилизирует внешнеэкономические сделки в современном гражданском обороте, остается лишь догадываться. Верно, что любые санкции не могут быть преодолимы субъектами гражданского оборота с помощью обычных действий или решений. Остается принять решение, как такие обстоятельства следуют понимать и воспринимать в юридической среде.

Еще одна точка зрения, требующая осмысления, связана с тем, что санкции в научном мире пытаются идентифицировать с обстоятельствами непреодолимой силы. Интересно, что мнение о том, что санкции, как и природные катаклизмы, как начало боевых действий в регионе нахождения юридического лица, необходимо относить к обстоятельствам непреодолимой силы, придерживается Торгово-промышленная палата РФ (ТПП). Эта организация засвидетельствовала в качестве обстоятельств непреодолимой силы запретительные и ограничительные меры государств.

В российской арбитражной практике можно встретить примеры гражданских дел, в которых санкции признавались обстоятельством непреодолимой силы, однако лишь в рамках внутрисюского экономического пространства (дело «ПАО Курганмашзавод» N А40–14071/2020) [9]. На практике для качественной констатации санкций как форс-мажора потребуется заключение Торгово-промышленной палаты. Данный смысл вытекает из абз. 2 п. 1.3, абз. 3 п. 2.2 положения о порядке свидетельствования ТПП РФ, приложение к постановлению Правления ТПП РФ от 23.12.2015 N 173–14 [10].

Следует отметить, что в настоящий момент ТПП приостановила выдачу заключений по внутрисюским сделкам в связи с направлением законопроекта о расширении условий признания санкций обстоятельством непреодолимой силы [11].

В случае признания санкций обстоятельством непреодолимой силы наступает освобождение от ответственности сторон, которые освобождаются от исполнения своих обязанностей, как правило, с последующим прекращением договора. Судебная практика по поводу признания ограничительных мер форс-мажором не так однозначна. Если происходит признание санкций такими обстоятельствами в деловой сфере контрагента, то только в случае доказанности обстоятельств их введения, обычно после заключения договора. Именно поэтому их признают повлиявшими на качество исполнения договора.

Вторая по масштабам распространения позиция ученых и практиков свидетельствует о том, что санкции являются существенным изменением обстоятельств. Изменение обстоятельств признается существенным в том случае, когда они изменились очень сильно, а если бы стороны смогли вдруг это разумно предвидеть, то договор бы вообще не заключался, а если и был бы заключен, то на других, значительно отличающихся условиях (ст. 451 ГК РФ). Как отметил Верховный суд в одном из своих определений, при применении положений об изменении (расторжении) договора в связи с существенным изменением обстоятельств суд определяет наличие такого изменения, время наступления, возможность его предвидеть при заключении договора, т. е. совокупность факторов [12].

Наконец, рассмотрим третью позицию, сложившуюся в цивилистической практике. Согласно данной позиции, санкции представляют собой не что иное, как элемент обычного предпринимательского риска. В связи с этим абсолютно никакого влияния на исполнение, изменение либо расторжение международного коммерческого контракта оказывать юридически не могут. К примеру, в отношении санкций, введенных до 2022 г., суды указывают, что такие обстоятельства являются изменением экономической ситуации и частью нормального предпринимательского риска (вывод отражен в Определении Верховного Суда РФ от 23.05.2017 по делу N А39–5782/2015 [13], постановлении Арбитражного суда Центрального округа от 04.09.2017 по делу N А83–7219/2016) [14].

По нашему мнению, санкции как правовой феномен являются обстоятельством непреодолимой силы (форс-мажором) и служат основанием для освобождения контрагента от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору. Также санкции могут служить основанием для минимизации ответственности для стороны, под их влиянием не исполнившей или ненадлежащим образом исполнившей договорное обязательство. Такое возможно лишь при наличии специальной оговорки об этом в самом международном коммерческом контракте. При этом по своей природе санкции не относятся к существенно изменившимся обстоятельствам. Возможно, они лишь влияют на экономическую, а также логистическую связь в контракте. Несомненно, санкции влияют и на правовую ситуацию в целом.

Обстановка в мире и регионе также находится под влиянием ограничительных мер. Это оказывает существенное влияние на изменение ситуации на рынке товаров и услуг. Безусловно, санкции необходимо учитывать как один из главных факторов такого изменения обстоятельств.

Еще одна из важных проблем в рамках предмета нашего исследования — это защита прав и законных интересов сторон от негативного влияния санкционных ограничений на международный

коммерческий контракт и его непосредственное исполнение. Нам представляется, что здесь может помочь так называемая форс-мажорная (санкционная) оговорка, предусматривающая перечень обстоятельств (к примеру, санкции), освобождающих стороны от ответственности. При этом, если стороны согласились считать обстоятельствами непреодолимой силы (форс-мажором) на стадиях внесудебного и досудебного урегулирования спора. Непосредственно в суде это может служить весомым аргументом в пользу освобождения от ответственности. В отечественном праве появляются труды ученых, развивающие мысль о понимании санкций как действия непреодолимой силы, освобождающей должника от ответственности за нарушение договорных обязательств. В деловой сфере обозначенный форс-мажор по ст. 401 п. 3 ГК РФ означает, что лицо, которое не исполнило или ненадлежащим образом исполнило обязательства, не несет ответственности в случае, если докажет действие непреодолимой силы. По сути, непреодолимая сила — это сложный юридический факт, для которого характерны чрезвычайность, неотвратимость, внешний характер. Вопрос в практике в связи с этим остается острым: можно ли финансовые или торговые запреты признать обстоятельствами, исключающими гражданско-правовую ответственность? Санкции на самом деле существенно изменили многое в гражданском обороте, к примеру, расчеты по обязательствам во внешнеэкономической сделке, нарушили сложившиеся логистические и торговые цепочки и процессы, вызвали к тому же транспортные проблемы. В судебной практике внутри России неоднозначно решается вопрос об отнесении санкций к обстоятельствам непреодолимой силы (например, решения Арбитражных судов Московского и Центрального округов) [15].

Общий подход к определению форс-мажора одинаков в Венской конвенции, в Принципах УНИДРУА и в оговорке ИСС. Конвенция ООН о международной купле-продаже товаров, заключенная в Вене 11 апреля 1980 г., допускает освобождение стороны по договору, нарушившей его, от ответственности, в случае, если неисполнение произошло вследствие обстоятельств вне ее контроля, а также по вине третьего лица, если неисполнение такого третьего лица произошло вследствие обстоятельств вне его контроля (ст. 79). Это значит, что если к отношениям применяется Венская конвенция, то продавец не несет ответственности перед покупателем за неисполнение своих обязательств по поставке товара, если это вызвано невозможностью импорта товара продавцом или получения товара от третьего лица вследствие обстоятельств форс-мажора. Таким образом, в соответствующих случаях (спор из международного договора купли-продажи, содержащего соответствующую оговорку о форс-мажоре или подчиненный Венской конвенции, или иному материальному праву с аналогичными нормами) введение санкций может расцениваться как обстоятельство непреодолимой силы.

Далее, рассматривая общий подход к определению форс-мажора, мы установили, что, во-первых, сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств (ст. 79 Венской конвенции), во-вторых, сторона освобождается от ответственности за неисполнение (ст. 7.1.7 Принципов УНИДРУА) [16, с. 52]. Согласно оговорке ИСС под форс-мажором понимается наличие события или обстоятельства («событие форс-мажора»), которое ограничивает или препятствует стороне выполнить одно или несколько своих договорных обязательств по договору, если и в той степени, в которой сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательств по договору, докажет, что: а) что такое препятствие находится вне ее разумного контроля; б) его невозможно было разумно предвидеть во время заключения договора; в) сторона не могла разумно избежать или преодолеть последствия препятствия. Исходя из исследованного можно сделать вывод о том, что по Венской конвенции, Принципам УНИДРУА, а также оговорке ИСС стороне, нарушившей обязательство договора, достаточно доказать наличие обстоятельств, которые находились вне ее контроля, а по ГК РФ — наличием непреодолимой силы (ст. 401 ГК РФ).

Безусловно, более предпочтительным является вариант включения форс-мажорной оговорки ещё на стадии подготовки коммерческого контракта, однако если этого не было сделано или спор всё же дошёл до суда, то возникает вопрос о способах доказывания таких обстоятельств. Свою роль здесь могут сыграть сертификат Торгово-промышленной палаты РФ, о котором уже упоминалось выше, свидетельствующий о наличии форс-мажорных обстоятельств, а также ссылка на п. 1 ст. 69 АПК, согласно которой обстоятельства дела, признанные арбитражным судом общеизвестными, не нуждаются в доказывании.

Саму же оговорку следует сформулировать таким образом, чтобы при нарушении обязательства вследствие непреодолимой силы должник освобождался от ответственности, если докажет связь между такой силой и неисполнением обязательств.

Предпочтительно составить примерный перечень таких обстоятельств, в который необходимо включить в первую очередь санкционные ограничения, либо использовать актуальный перечень из оговорки ИСС. Однако такой перечень необходимо оставить открытым, так как в случае наступления обстоятельства непреодолимой силы, которое не входит в такой перечень, ТПП РФ откажется выдавать заключение о признании форс-мажора, что станет серьезной проблемой при обращении в судебные инстанции во время спора.

Другим способом минимизации рисков неисполнения или ненадлежащего исполнения договора, а также возможности его будущего изменения или расторжения, как предлагается в литературе [17], является подчинение сторонами правового режима договора правовому режиму третьей стороны, не участвующей в санкциях (например, праву Китая или Индии, если контрагенты ведут деятельность в Азии). Данная сторона, как минимум, не должна быть заинтересована в выгодном для неё исходе возможного спора. Это позволяет соблюсти фундаментальные принципы частного (в том числе и международного частного) права — принцип автономии воли и принцип свободы договора.

Появляются исследования молодых ученых относительно новых способов по минимизации рисков, в частности, в поставочном и перевозочном процессе предлагается удлинение хозяйственной цепочки из новых посредников из третьих стран, которые отказались вводить санкции, а также перерегистрация транспортных средств в дружественных для России странах [18].

Таким образом, в сфере международных коммерческих контрактов сегодня существует большое количество нерешённых теоретических и практических вопросов, которые нуждаются в дальнейшей проработке и решении как исследователями, так и правоприменителем. В их числе: проблема правовой природы санкций с точки зрения гражданского и международного частного права, а также проблема минимизации рисков ответственности за неисполнение международного коммерческого контракта в связи с санкционными ограничениями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лунц Л. А. Курс международного частного права: в 3 т. М. : Спарк, 2002. 1007 с.
2. Елисеев И. В. Гражданско-правовое регулирование международной купли-продажи товаров. СПб., 2002. 234 с.
3. Бублик В. А. Гражданско-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: проблемы теории, законотворчества и правоприменения : монография. Екатеринбург, 1999. 228 с.
4. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 / пер. с англ. А. С. Комарова. М. : Статут, 2013. LXXIV, 758 с.
5. ГК РСФСР 1964 г. Утв. ВС РСФСР 11 июня 1964 г. // Ведомости ВС РСФСР. 1964. № 24. Ст. 407.
6. Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 г. Утв. ВС СССР 31 мая 1991 г. № 2211–1 // Ведомости СНД и ВС СССР. 1991. № 26. Ст. 733.
7. Международное частное право: учебник / отв. ред. Г. К. Дмитриева. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ТК Велби: Проспект, 2004. 364 с. URL: https://conflictlaws.narod.ru/olderfiles/1/Dmitrieva_G_K_Mezhdunarodnoe_chast-88715.pdf.
8. Шестакова Е. В. Договорные обязательства и их исполнение в условиях форс-мажора // Право Доступа. 2020. URL: <https://base.garant.ru/77336709>.
9. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 02.03.2021 N 09АП-2038/2021 по делу N А40–14071/2020. URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=MA RB&n=2002311#RVrwMUU2Zx2y4iDt3>.
10. Постановление Правления ТПП РФ от 23.12.2015 № 173–14. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_192640.
11. Письмо ТПП РФ от 22.03.2022 N ПР/0181 «О приостановлении рассмотрения заявлений о выдаче заключений об обстоятельствах непреодолимой силы по договорам, заключенным в рамках внутрироссийской экономической деятельности, в связи с санкционными ограничениями в отношении

иностранных комплектующих и оборудования». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_412982.

12. Определение Верховного Суда РФ от 30.07.2013 по делу N 18-КГ13-70. URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ARB&n=351522#m1GvMUU2nyZKljVD1>.

13. Определение Верховного Суда РФ от 23.05.2017 по делу N А39-5782/2015. URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ARB&n=501085#SztuMUUknZaW0WbU>.

14. Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 04.09.2017 по делу N А83-7219/2016). URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/ATRgykXf22dA>.

15. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 5 февраля 2018 г. N 09АП-67215/17. URL: <https://base.garant.ru/62362737>.

16. Вилкова Н. Г. Новое лицо форс-мажора XXI века: новые обстоятельства, новые последствия, новые рекомендации // Третейский суд. 2022. № 1. С. 83–90.

17. Шапсугова М. Д. Свобода договора, правило автономии воли сторон и суверенитет государства: формирование приоритетов правового регулирования предпринимательских отношений в условиях санкций / под общ. ред. С. Д. Могилевского, М. А. Егоровой; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. Юридический факультет им. М. М. Сперанского. М. : Юстицинформ, 2016.

18. Зотова А., Жук В. Способы исполнения международных договоров в условиях санкций // Столыпинский вестник: Научный сетевой журнал. № 3/2022. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sposoby-ispolneniya-mezhdunarodnyh-dogovorov-v-usloviyah-sanktsiy>.