

УДК 341.9
ББК 67.93

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ КОНТРАКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Е. Ю. Коваленко

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

Д. Д. Матвеев

Группа компаний «Сталкер» (Барнаул, Россия)

В настоящее время против нашей страны развязана настоящая санкционная война. В этих условиях страдают также и субъекты хозяйственной деятельности, осуществляющие международную коммерческую деятельность посредством заключения коммерческих контрактов. Затруднения российских лиц обусловлены осуществляемыми ограничительными действиями недружественных государств, в числе которых — США, Великобритания, Австралия и другие государства, а также Европейский союз. В сложившихся условиях для российских предпринимателей оказывается необходимым не только принятие во внимание указанных ограничений, но и осуществление действий, направленных на уменьшение их негативных последствий путем включения в международные коммерческие договоры с участием российских лиц необходимых или, по крайней мере, желательных оговорок. Важно понимать, что от возможности осуществления хозяйствующими субъектами международных коммерческих контрактов также зависит и возможность физических лиц на территории России потреблять товары и услуги, производимые за рубежом. Проблемы исполнимости контрактов на фоне санкций важна и потому, что от субъектов в данном случае зависит то, как они смогут преодолеть данную проблему также в контексте и применения штрафов в иностранных юрисдикциях в отношении иностранных контрагентов. Проанализирована судебная арбитражная практика судов разных уровней и предложены определенные рекомендации субъектам экономической деятельности. Дана характеристика обстоятельств непреодолимой силы и критерии отнесения к таковым.

Ключевые слова: международное частное право, международный коммерческий контракт, санкционная оговорка, юридическое лицо, санкции.

FEATURES OF THE EXECUTION OF INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

E. Y. Kovalenko

Altai State University (Barnaul, Russia)

D. D. Matveev

Legal Partner of the Stalker Group of Companies (Barnaul, Russia)

Currently, a real sanctions war has been unleashed against our country. In these conditions, business entities engaged in international commercial activities through the conclusion of commercial contracts also suffer. The difficulties of Russian individuals are caused by the restrictive actions of unfriendly states, including the United States, Great Britain, Australia, the European Union and other states. Under the current conditions, it is necessary for Russian entrepreneurs not only to take into account these restrictions, but also to take actions aimed at reducing their negative consequences by including necessary or at least desirable reservations in international commercial agreements with the participation of Russian persons. It is important to understand that the possibility of economic entities implementing international commercial contracts also depends on the ability of individuals in Russia to consume goods and services produced abroad also depends.

The problem of the enforceability of contracts against the background of sanctions is also important because it depends on the subjects in this case how they will be able to overcome this problem also in the context of the application of fines in foreign jurisdictions against foreign counterparties. The judicial arbitration practice of courts of different levels is analyzed and certain recommendations are given to subjects of economic activity. A description of force majeure circumstances and criteria for attribution to such circumstances are given.

Keywords: private international law, international commercial contract, sanction clause, legal entity, sanctions.

Doi: [https://doi.org/10.14258/ralj\(2026\)1.10](https://doi.org/10.14258/ralj(2026)1.10)

На сегодняшний день развитие сотрудничества со странами Азии является одной из приоритетных задач развития внешних отношений Российской Федерации, и внешнеэкономическая деятельность как с давними партнерами в Азиатском регионе, так и с другими странами этого региона является хорошим примером этого сотрудничества. Ярким примером развития внешнеэкономических связей являются международные контракты, которые заключаются между хозяйствующими субъектами стран, ведущих торговлю.

Международные контракты являются способом взаимодействия частных субъектов, находящихся под различными юрисдикциями. Торгово-промышленная палата Российской Федерации определяет внешнеторговый контракт как основной коммерческий документ внешнеторговой операции, свидетельствующий о достигнутом соглашении между сторонами. При этом не каждый контракт можно назвать международным, а только тот, который заключается сторонами, находящимися под юрисдикцией разных государств.

Согласно положению Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, в качестве обязательного условия в этом случае выступает местонахождение сторон заключаемого контракта [1]. Так, международным признается контракт в том случае, если стороны имеют одну государственную принадлежность, но расположены они в разных странах. Следовательно, согласно положениям данной конвенции, Контракт не будет считаться международным, если стороны с разной государственной принадлежностью его заключают на территории одного государства.

В настоящий момент широкое распространение получили так называемые санкции, которые вводят одни страны против других в различных секторах экономики. Однако эти санкции затрагивают как всю экономику отдельной страны, так и отдельных субъектов экономической деятельности. Санкции — это мера воздействия, имеющая ограничительный характер на субъекта в экономической сфере с целью принуждения к определенному поведению. Несомненно, они имеют незаконный характер.

Для начала обратим внимание на то, что с юридической точки зрения есть мера ответственности, предусмотренная за совершенное правонарушение. Здесь важно отметить, что об ответственности российских лиц говорить не приходится по той причине, что правомерные санкции, имеющие место в международном праве, не могут налагаться отдельными государствами. Беря во внимание тот факт, что на данный момент принят и действует уже шестнадцатый пакет санкций, для российских предпринимателей становится выработка правила поведения, уменьшающего риски, в связи с ограничениями просто необходима. В сфере международных коммерческих контрактов для этого предусмотрены специальные правила или специальные оговорки в международных коммерческих контрактах.

В текущих условиях Россия находится под значительными ограничительными мерами со стороны ряда государств. Принимая во внимание эти ограничительные меры, сегодня контрагенты по международным контрактам применяют такой инструмент, как санкционная оговорка. Для начала стоит сказать, что такие санкционные оговорки, а если говорить шире — то правовые оговорки, должны быть, с одной стороны, гибкими, для того чтобы они могли выдержать изменяющиеся внешнеполитические обстоятельства, с другой — быть четко сформулированными, для того чтобы не допускать различного толкования.

Как отметил Р. С. Кашанский, само существование правовых оговорок ученые обуславливают, как правило, «сложностью правового регулирования, глобализацией, увеличением случаев проникновения в национальные правовые системы иностранного права». В связи со сказанным отнюдь не случаен и контекст первого упоминания правовой оговорки — непризнание норм законодательных актов Египта римлянами в силу их противоречия воззрениям последних [2, с. 21–22].

Не претендуя на единственно правильное определение санкционной оговорки, отметим лишь то, что такие оговорки — предусмотренные международным коммерческим контрактом положения, регулирующие действие договора в условиях санкционных ограничений.

О. Ф. Засемкова отмечает, что с учетом того факта, что экономические санкции относятся к категории сверхимперативных норм права, направленных на защиту внутреннего и/или международного публичного порядка, каждая сторона сделки будет нести соответствующие публично-правовые обязанности по соблюдению применимых к ней санкционных ограничений, которые нельзя будет исключить или обойти через выбор иностранного применимого права к контракту. Для хозяйствующих субъектов единственным вариантом поведения, который позволяет им оставаться в рамках правового поля, является соблюдение санкционных ограничений той юрисдикции, национальность которой они имеют и/или в которой они ведут свою деятельность. На достижение этого результата и нацелены санкционные оговорки, в которых прописывается обязательство каждой из сторон по контракту придерживаться применимых санкционных ограничений [3].

При ведении переговорного процесса стороны всегда смотрят на плюсы и минусы разных правовых систем и избирают ту правовую систему, выгодную для всех сторон процесса, чтобы сохранить частноправовые отношения между ними.

При этом сторонам стоит определить, что именно в условиях заключенного контракта будет расцениваться и попадать под понятие санкции, а также, как отмечала Н. Ю. Пшеничная, необходимо перечислить конкретные страны, международные организации, органы, которые вводят санкции (ЕС, США, Великобритания, ООН и прочие) [4, с. 120].

Когда контрагенты избирают российское право, то это будет считаться нарушением публичного порядка, поскольку нормы об одностороннем отказе от договора поставки, предусмотренные ст. 523 Гражданского кодекса Российской Федерации, являются императивными, а перечень — закрытым.

При этом российские судебные органы санкции иностранных государств не признают, что создает дополнительные риски для иностранного контрагента. Точкой равновесия может быть оговорка о применимом праве иностранной компанией — в этом случае публичный порядок не будет нарушен.

Суд в деле № А40–132383/2021 удовлетворил требования Истца. По мнению суда, действия по одностороннему отказу от предоставления услуг, выразившемуся в блокировке аккаунта и канала организации, противоречат:

- 1) сверхимперативным нормам и публичному порядку РФ;
- 2) основополагающим нормам международного права в области защиты прав человека, обеспечения независимости и автономии спортивного движения [5].

В другом деле суд кассационной инстанции подтвердил позицию суда первой и апелляционной инстанции по делу о действительности и исполнимости санкционной оговорки по делу АО «Учалинский ГОК» («Покупатель») и ООО «Сандвик Майнинг энд Констракшн СНГ» («Поставщик») [5].

В связи с тем, что торговые отношения в настоящий момент находятся под влиянием санкций, шанс не попасть под них оказывается минимальным, включение в договор оговорки о том, что санкции являются обстоятельством непреодолимой силы, уже становится неактуальным, поскольку не отвечает критерию чрезвычайности.

Следующий способ санкционной оговорки можно рассматривать как возмещение потерь, предусмотренное ст. 406.1 Гражданского кодекса Российской Федерации. Формулировка данного вида оговорки относится на будущие периоды, не связанные с нарушением договора, и будут применяться в случае наступления санкционного риска. Оговорка может включать обязательство стороны, включенной в санкционный список, уведомить другую сторону о произошедшем, а также возместить контрагенту убытки, согласованные между сторонами.

Исходя из Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 11 июня 2020 г. № 6 «О некоторых вопросах применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о прекращении обязательств», критериями данного способа являются следующие: постоянный характер, препятствия нельзя устранить никаким иным способом, даже с привлечением третьих лиц [6].

Еще одним важным условием международного коммерческого контракта является условие о цене и порядке ее уплаты. Как правило, программа международного коммерческого контракта предусматривает валютную оговорку в тех случаях, когда как минимум для одной из сторон договора оплата производится в иностранной валюте. Тогда в подобных случаях важно включать в программу договора валютную оговорку.

При этом, как отмечается в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 22.11.2016 г. № 54 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации об обязательствах и их исполнении», следует различать валюту, в которой денежное обязательство выражено (валюту долга), и валюту, в которой это денежное обязательство должно быть исполнено (валюту платежа). Валютой долга может быть любая, в то время как валюту платежа в настоящее время целесообразно устанавливать в безопасной для себя и контрагентов денежной единице [7].

Также важным моментом, на который стоит обратить внимание, — это вопрос применимого права в международном коммерческом контракте.

Как отмечают В. В. Старженецкий и Я. А. Багрова в своем исследовании, в настоящий момент в практике также нет определенности относительно действия санкционных ограничений в контексте применимого права. Проблема состоит в том, что санкции являются частью того правопорядка, который их принял, и при этом обязывают тех лиц, которые являются субъектами права [8].

Если же стороны по контракту не распространяют их на свои отношения по контракту санкции, тем самым придавая им экстерриториальный эффект, то у них есть несколько вариантов. Во-первых, они могут выбрать нейтральную юрисдикцию. Здесь преимуществом будет не оказывать влияния на отношения сторон, во всяком случае прямого влияния санкционного режима стороны ощущать не будут. Однако юрисдикция, которая была нейтральной, может также попасть в разряд недружественных, что сопряжено с уже известными рисками.

Во-вторых, как отмечают В. В. Старженецкий и Я. А. Багрова, стороны могут не привязывать контракт к какой-либо конкретной правовой системе, а выбрать в качестве применимого права документы, содержащие правила, рекомендованные участникам оборота международными организациями или объединениями государств (например, Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА или Модельные правила европейского частного права) [9, 10].

И. Н. Крючкова, изучая влияние экономических санкций Совета Безопасности ООН на внешнеэкономические отношения, приходит к выводу, что нормы *lex causae*, включая нормы о санкциях, могут не применяться в государстве *lex fori* в случае, если такие санкции противоречат основополагающим принципам отдельных отраслей или всей правовой системы государства, так как они нарушат публичный порядок конкретного государства [11, с. 64].

В связи с санкциями недружественных стран стороны по сделке находят пути решения. Например, продажа и поставка товара через третьи страны. Сегодня в перевозке грузов существует следующий фактический механизм обхода санкций, когда продукция поступает в Россию через третьи страны путем перепродажи стороной-посредником. Сначала сторона покупает товар в стране, которая ввела санкции против России, а затем продает эти товары в России с наценкой. Безусловно, эта мера увеличивает издержки бизнеса и толкает контрагентов по сделке искать другие варианты обхода санкций.

Стоит также упомянуть, что ранее многие международные коммерческие договоры с участием российских предпринимателей регулировались английским правом, а споры из таких договоров рассматривались в английских судах и арбитражах. Учитывая практическую недоступность английских судов и арбитражей в настоящее время для российских лиц, при подчинении договора английскому праву сторонам таких договоров предпочтительно обращаться в арбитражи Гонконга и Сингапура.

Альтернативой указанным арбитражам могут служить арбитражи Китая и Российской Федерации. В настоящее время большое количество китайских арбитражей рассматривают международные коммерческие споры. При этом, если ранее в Китае преимущественно имел место институциональ-

ный арбитраж, в настоящее время, как отмечают специалисты, всерьез задумываются об арбитраже *ad hoc*, процедура которого в принципе уже сейчас может применяться в делах, осложненных иностранным элементом.

Стоит также сказать, что продолжается работа по формированию институциональной основы для развития взаимодействия с различными международными организациями [12]. В рамках решения Высшего Евразийского экономического совета от 26 декабря 2024 г. № 15 «Об Основных направлениях международной деятельности Евразийского экономического союза на 2025 год» были определены ключевые направления для взаимодействия как с международными организациями, так и с региональными и межгосударственными объединениями и третьими странами в целях развития в том числе в сфере внешней торговли. Особый акцент делается на развитии со странами СНГ, но при этом не являющимися членами ЕАЭС [13].

Необходимо заметить, что международное сотрудничество в области внешней торговли постоянно углубляется, это можно проследить на примере принятия совместных меморандумов [14, 15, 16].

Важно отметить, что сотрудничество происходит и с международными межгосударственными организациями, налаживаются двусторонние контакты в различных сферах и отраслях экономики, что также способствует смягчению санкционного режима и помощи со стороны дружественных государств [17].

География взаимного сотрудничества только расширяется и уже давно вышла за пределы Европы и Азии. Это свидетельствует о том, что даже в условиях сильного санкционного давления международное сотрудничество в области торговли не ослабевает, а набирает обороты [18, 19].

Говоря об итогах исследования, можно сделать несколько кратких выводов.

В сложившихся условиях для российских предпринимателей оказывается необходимым не только принять во внимание указанные ограничения, но и осуществить действия, направленные на уменьшение их негативных последствий путем включения в международные коммерческие договоры с участием российских лиц необходимых или, по крайней мере, желательных оговорок. Важно понимать, что от возможности осуществления хозяйствующими субъектами международных коммерческих контрактов также зависит и возможность физических лиц на территории России потреблять товары и услуги, производимые за рубежом. Проблемы исполнимости контрактов на фоне санкций важна и потому, что от субъектов в данном случае зависит то, как они смогут преодолеть данную проблему также в контексте и применения штрафов в иностранных юрисдикциях в отношении иностранных контрагентов.

Санкционная оговорка — это предусмотренные международным коммерческим контрактом положения, которые регулируют действие договора в условиях санкционных ограничений. Преимуществом санкционных оговорок является то, что стороны могут сохранить свои обязательства, это способствует одному из основополагающих принципов договорного права — *Pacta sunt servanda* (Договоры должны соблюдаться). Включение таких оговорок в программу международного коммерческого контракта является способом преодолеть публичные ограничения. При конструировании санкционных оговорок важно предусмотреть соотношение положений оговорки с применимым публичными правом.

Однако стоит учитывать, что при разрешении вопроса, связанного с прекращением договора из-за возникновения условий, попадающих под положение санкционной оговорки, иностранная сторона будет заинтересована в том, чтобы расторгнуть договор по определенным сторонами условиям, и в данном случае, как отмечает А. Мингес, в этом противостоянии, как правило, уступает тот, кому больше нужен контракт [20, с. 633].

Валютная оговорка также является важным инструментом, который стороны применяют в своих международных коммерческих контрактах. Цель валютной оговорки состоит в минимизации рисков, связанных со стадией оплаты товара и порядка оплаты в иностранной валюте.

Стороны для целей заключения международного коммерческого контракта ищут и другие пути обхода санкций помимо санкционных оговорок. Например, сегодня существует фактический механизм обхода санкций, когда продукция поступает в Россию через третьи страны путем перепродажи стороной-посредником. При этом, конечно, по сравнению с санкционной оговоркой этот способ

повышает транзакционные издержки лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность в России.

Сотрудничество с дружественными странами, уже входящими в одни международные структуры вместе с Россией, также способствуют развитию институциональной основы для развития взаимодействия с различными международными организациями, и уже определены ключевые направления для взаимодействия как с международными организациями, так и с региональными и межгосударственными объединениями и третьими странами в целях развития в том числе в сфере внешней торговли. Особый акцент делается на развитии со странами СНГ, но при этом не являющимися членами ЕАЭС. Заключение меморандумов и деклараций о намерениях является важным шагом на пути к обеспечению союзнических отношений со странами, которые уже входят наравне с Россией в структуры, созданные для сотрудничества и диалога в сфере торговых отношений. Эти решения позволяют также смягчить экономический ущерб от санкционного режима в отношении России.

В условиях санкционной блокады со стороны стран Запада во главе с США особенно важно продолжать выстраивать эффективное внешнеэкономическое регулирование с дружественными странами. По мере усиления евразийской интеграции в сфере экономики и все более возрастающая роль России в этом регионе помогла достижению задач максимального активного решения проблем и создания еще более благоприятных условий для внешнеторговой деятельности. Участие России в Шанхайской организации сотрудничества с учетом интересов России и других подобных организациях только подтверждает данный тезис.

Для нормального развития двусторонних отношений, особенно на фоне быстрорастущей мировой напряженности, важно установить на уровне правительств стран понятные правила регулирования совершения внешних экономических сделок. Конечно, правительственные структуры дружественных стран и органы государственной власти России будут иметь первостепенную роль в этих процессах. Однако для этого возможно привлечение также и сообщества ученых, отдельных специалистов и организаций, работающих в сфере отношений между Россией и дружественными странами.

В заключение стоит сказать, что санкции в отношении России создают ситуации, при которых становится невозможным исполнение ранее заключенных контрактов, что обременяет стороны по сделке. В этих условиях стороны вынуждены нести дополнительные транзакционные издержки, которые можно избежать благодаря применению санкционных оговорок.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации. 1994. № 1.
2. Кашанский Р. С. Толкование правовых оговорок (общетеоретический аспект) : дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2021. 181 с.
3. Засемкова О. Ф. Сверхимперативные нормы: теория и практика. М. : Инфотропик Медиа, 2018. 412 с.
4. Пшеничная Н. Ю. Модернизация международных коммерческих договоров в современных условиях // Евразийская адвокатура. 2024. № 1 (66). С. 117–126.
5. Судебные и нормативные акты РФ (СудАкт). URL: https://sudact.ru/arbitral/?arbitral-txt=&arbitral-date_from=&arbitral-date_to=/. (дата обращения: 20.11.2025).
6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 11 июня 2020 г. № 6 «О некоторых вопросах применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о прекращении обязательств» // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_355061/. (дата обращения: 20.11.2025).
7. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 22.11.2016 № 54 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации об обязательствах и их исполнении» // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_355061/. (дата обращения: 20.11.2025).
8. Старженецкий В. В., Багрова Я. А. (Анти) санкционные оговорки в международных коммерческих контрактах // Закон. 2023. № 7. С. 123–145.

9. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) // Закон. № 12. 1995.
10. Модельные правила европейского частного права / пер. с англ. ; науч. ред. Н. Ю. Рассказова. М. : Статут, 2013. 989 с.
11. Крючкова И. Н. Экономических санкций Совета Безопасности Организации Объединенных Наций в международном общественном и международном частном праве. М. : МАКС Пресс, 2005. 146 с.
12. Седова Ж. И. Государственные односторонние меры ограничительного характера и правовые механизмы защиты бизнеса от негативного влияния иностранных ограничительных мер // Российский ежегодник международного права. СПб. : Российская ассоциация международного права; Контраст, 2019. С. 164–184.
13. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 26 декабря 2024 г. № 15 «Об Основных направлениях международной деятельности Евразийского экономического союза на 2025 год» // Правовой портал ЕАЭС. URL: <https://docs.eaeunion.org/documents/242/9797/> (дата обращения: 20.11.2025).
14. Меморандум о взаимопонимании между Евразийской экономической комиссией и Секретариатом Шанхайской организации сотрудничества // Правовой портал ЕАЭС. URL: <https://docs.eaeunion.org/documents/165/6070/> (дата обращения: 20.11.2025).
15. Меморандум о взаимопонимании между Евразийской экономической комиссией и Международным советом по зерну // Правовой портал ЕАЭС. URL: <https://docs.eaeunion.org/documents/165/6042/> (дата обращения: 20.11.2025).
16. Меморандум о взаимопонимании между Евразийской экономической комиссией и Исламской организацией по продовольственной безопасности // Правовой портал ЕАЭС. URL: <https://docs.eaeunion.org/documents/165/5969/> (дата обращения: 20.11.2025).
17. Меморандум о взаимодействии между Евразийской экономической комиссией и Региональным содружеством в области связи // Правовой портал ЕАЭС. URL: <https://docs.eaeunion.org/documents/165/8169/> (дата обращения: 20.11.2025).
18. Меморандум о взаимодействии между Евразийской экономической комиссией и Правительством Союза Мьянма // Правовой портал ЕАЭС. URL: <https://docs.eaeunion.org/documents/165/7559/> (дата обращения: 20.11.2025).
19. Меморандум о взаимопонимании между Евразийской экономической комиссией и Комиссией по конкуренции Общего рынка Восточной и Южной Африки в сфере конкурентной политики и правоприменения // Правовой портал ЕАЭС. URL: <https://docs.eaeunion.org/documents/165/6798/> (дата обращения: 20.11.2025).
20. Мингес В. А. Санкционные оговорки в международных договорах // Аллея науки. 2020. Т. 2. № 5 (44). С. 632–635.