

ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО / CIVIL LAW

УДК 341.24:347.447

DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.11.2017.1.98-107>

А. В. ПАДИРЯКОВ¹

Р. В. БАРАБАШ¹

¹Государственная корпорация «Ростех», г. Москва, Россия

ТЩЕТНОСТЬ ДОГОВОРОВ, ЗАКЛЮЧЕННЫХ ПО ПРАВУ АНГЛИИ, КАК ВОЗМОЖНОЕ ПОСЛЕДСТВИЕ САНКЦИЙ ЕС ПРОТИВ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Цель: комплексный анализ доктрины тщетности договоров, заключенных по праву Англии, и практики ее применения в отношении российских компаний.

Методы: диалектический подход к познанию социальных явлений, позволяющий проанализировать их в историческом развитии и функционировании в контексте совокупности объективных и субъективных факторов, который определил выбор следующих методов исследования: системно-структурный, формально-юридический, сравнительно-правовой, метод правового моделирования.

Результаты: в связи с введением санкций ЕС существует риск отказа иностранных контрагентов от исполнения договоров с российскими компаниями по такому правовому основанию, как признание заключенных ими договоров тщетными. Суть доктрины тщетности состоит в том, что обязательства из договора могут быть прекращены, если после их заключения наступают события, делающие их исполнение невозможным либо незаконным. При заключении международных договоров по английскому праву юристам российских компаний рекомендуется предусматривать положения, регулирующие взаимоотношения сторон в случае невозможности исполнения договора по причине наступления события, повлекшего тщетность, в частности, введение санкций. Имеет смысл указать в договоре, как между сторонами будут распределены убытки, возникающие в результате невозможности исполнить договор.

Научная новизна: в статье на основании обзора материалов судебной практики впервые сформулировано определение тщетности договора по праву Англии, рассмотрены правовые последствия признания договора тщетным, а также предложены правовые условия, которые целесообразно предусмотреть в тексте договора, чтобы избежать проблемы неопределенности в части распределения убытков сторон в случае наступления внешних событий, в том числе санкций.

Практическая значимость: основные положения и выводы статьи могут быть использованы в научной и правоприменительной деятельности при рассмотрении вопросов, связанных с доктриной тщетности договоров, заключенных по праву Англии, и практики ее применения в отношении российских компаний.

Ключевые слова: гражданское право; тщетность договора; тщетность; санкции; ЕС; судебная практика; российские компании

Как цитировать статью: Падиряков А. В., Барабаш Р. В. Тщетность договоров, заключенных по праву Англии, как возможное последствие санкций ЕС против российских компаний // Актуальные проблемы экономики и права. 2017. Т. 11, № 1. С. 98–107. DOI: 10.21202/1993-047X.11.2017.1.98-107

Введение

В текущей международной ситуации для российских компаний особое значение приобретает возможность прекращения договора не из-за нарушения одной из сторон и не по их соглашению, а в результате воздействия внешних факторов. Так, Решением Европейского совета № 960/2014 от 8 сентября 2014 г. физическим и юридическим лицам из ЕС запрещается (а) поставлять, продавать и/или передавать товары двойного назначения и (b) предоставлять финансирование или брокерские услуги в связи с товарами двойного назначения компаниям из России, поименованным в списке.

В связи с введением указанных выше санкций существует риск отказа иностранных контрагентов от исполнения договоров с российскими компаниями. Как известно, значительное количество крупных международных сделок заключается по английскому праву, что объясняется как гибкостью его институтов, так и существованием независимой системы судов. Вместе с тем в случае попадания в санкционный список российские компании могут столкнуться с таким необычным для российских юристов последствием, как признание заключенных ими договоров тщетными.

Исследованию тщетности договоров, заключенных по праву Англии, посвящено немало научных работ. Наиболее значимыми среди них являются труды М. И. Брагинского [1], К. С. Безика [2], А. Г. Дудко [3], О. С. Ерахтиной [4], И. А. Зенина [5], С. А. Колимбы [6], А. С. Комарова [7], Н. П. Коршуновой [8], О. А. Кудинова [9], Е. С. Мухачевой [10], К. В. Нам [11], Т. Г. Очхаева [12], Е. В. Позднышевой [13], Н. В. Попова [14], К. Стайла, Г. Рейда [15], А. А. Чуcreева [16], С. Д. Эйснера [17] и др. Однако значительная часть вышеназванных работ выполнена на основе утратившего силу законодательства. Кроме того, в имеющихся публикациях суждения по отдельным вопросам данной проблематики часто разноречивы либо требуют уточнения.

Ниже будет рассмотрено, как в английском праве формировалась доктрина тщетности, что представляет собой тщетность в толковании английских судов на текущем этапе, какие последствия возникают у сторон в связи с признанием договора тщетным и какие положения имеет смысл предусмотреть российским юристам на стадии заключения договора с иностранными контрагентами.

Результаты исследования

Тщетность

В соответствии с доктриной тщетности обязательства из договора могут быть прекращены, если после их заключения наступают события, делающие их исполнение невозможным либо незаконным. Доктрина была сформулирована английским судом в деле *Taylor v Caldwell*, в котором истец пытался взыскать свои убытки, поскольку арендовал концертный зал и прилегающий сад и произвел расходы на рекламу, планируя организовать ряд шоу, но не смог этого сделать, так как концертный зал сгорел. Суд отказал во взыскании убытков, указав, что договор должен трактоваться не как позитивное обязательство, а как содержащий подразумеваемое условие о том, что стороны не должны нести ответственности в случае, если до нарушения договора произошла утрата объекта договора без вины сторон.

Невозможность исполнения договора является наиболее очевидной причиной для признания его тщетным. Вместе с тем наличие такой невозможности само по себе не является основанием для однозначного вывода о тщетности договора. Так, в деле *Lewis Emanuel & Sons Ltd vs Sammut*¹ суд пришел к выводу, что продавец, который обязался поставить товар и не смог этого сделать из-за отсутствия погрузочного места по причинам вне его контроля, может быть признан ответственным за неисполнение договора. Вместе с тем владелец судна может быть освобожден от ответственности в случае, если не смог исполнить договор чартера из-за взрыва на судне, произошедшего не по его вине². В обеих ситуациях отсутствовала вина стороны по договору, что говорит о том, что наличие вины не может быть критерием освобождения от ответственности по причине тщетности. Одновременно можно отметить, что в первой ситуации продавец принял на себя риск отсутствия погрузочного места, а во второй – взрыв на корабле не покрывался договорным риском, принятым стороной. Кроме того, в первой ситуации продавец взял на себя

¹ Имануил и Сыновья Лтд против Саммат [1959] / *Emanuel & Sons Ltd vs Sammut* [1959].

² Джозеф Константин СС Лайн против Империял Смелтинг Корп Лтд [1942] Эй.Си. 154 / *Joseph Constantine SS Line v Imperial Smelting Corp Ltd* [1942] A.C. 154.

обязательство того, что погрузочное место будет доступно, а во второй – стороны лишь допускали, что корабль будет доступен для чартера. Соответственно, к тщетности ведет именно нереализованность презумпции, из которой исходили обе стороны при заключении договора.

Более того, к тщетности может приводить и невозможность исполнения договора определенным способом³. Так, в деле *Nicholl и Knight* стороны договорились, что груз семян хлопчатника должен быть доставлен из Египта в Англию. Для доставки груза договором был предусмотрен конкретный корабль – «Орландо». Этот корабль получил повреждение и находился на ремонте в момент, когда груз должен был быть доставлен. Суд постановил, что указание конкретного корабля для перевозки груза привело к тщетности договора, так как указанный корабль не мог доставить груз в согласованный сторонами договора срок.

Дальнейшее развитие доктрина получила посредством признания тщетными договоров, коммерческая цель которых утрачена. Классическим делом, иллюстрирующим расширение доктрины, является *Krell v Henry*. Ответчик арендовал квартиру в г. Полл Молл, где должна была состояться коронация короля Эдуарда VII. Целью аренды являлось наблюдение за коронацией, хотя об этом не было прямо сказано в договоре. Договор был признан тщетным, поскольку коронация не состоялась из-за болезни короля. Суд отметил, что доктрина тщетности применяется к случаям, когда событием, превращающим договор в не поддающийся исполнению, является отмена или отсутствие прямо выраженного существенного условия или положение вещей, относящееся к существу договора и важное для его исполнения. Вместе с тем в деле *British Movietonews* палата лордов четко указала, что просто незапланированный ход событий, например падение курса валюты или резкое повышение цен, не может являться причиной для признания договора тщетным.

В данном контексте имеет смысл отдельно подчеркнуть, что утрата коммерческой цели договора должна быть полной, а не частичной для наступления тщетности договора.

Представляет интерес еще более старое дело, также связанное с коронацией⁴. Ответчик нанял пароход заявителя. Целью договора был просмотр клиентами с воды части церемонии коронации короля Эдуарда VII. В программу тура также входил дневной круиз. Коронация была отменена в связи с болезнью короля. Ответчик не использовал пароход, и заявитель потребовал уплаты цены договора. Ответчик настаивал, что договор стал тщетным из-за отмены коронации. Суд постановил, что договор не был тщетным, так как он утратил лишь одну коммерческую цель, все еще возможно было осуществить дневной круиз, просмотр коронации не единственная коммерческая цель договора.

При наличии форс-мажорной оговорки применяется она, а не закон о тщетности. Но для этого необходимо, чтобы произошедшее событие входило в форс-мажорную оговорку⁵.

Незаконность договора

Договор может быть признан тщетным в силу имеющего приоритетное значение запрета, если бы в силу наличия такого запрета при заключении договора он был бы признан незаконным. Цель доктрины тщетности в случае признания договора тщетным из-за потери цели договора или незаконности – предоставить удовлетворительный метод распределения убытков, вызванных событием, приведшим к тщетности договора. Вместе с тем при рассмотрении споров, связанных с признанием договоров тщетными, суды исходят не только из интересов сторон договоров, но и из публичного интереса соблюдения закона, в связи с этим в некоторых случаях публичный интерес перевешивает важность достижения справедливого распределения убытков, поэтому в определенной степени тщетность по причине незаконности регулируется специальными нормами.

Торговля с противником

Соображения публичного интереса приобретают особый вес в случаях, когда договор становится неза-

³ *Никол и Найт против Эштон, Элдридж и Ко* [1901] 2 КейБи 126 / *Nicholl and Knight v Ashton, Eldridge & Co* [1901] 2 KB 126.

⁴ *Херн Бэй Стим Бот против Хаттон* [1903] 2 КейБи 683 / *Herne Bay Steam Boat v Hutton* [1903] 2 KB 683.

⁵ *Джексон против Юнион Марин Иншуранс Ко Лтд* (1874) ЭлЭр 10 СиПи 125 / *Jackson v The Union Marine Insurance Co Ltd* (1874) LR 10 CP 125.

конным в результате ограничений, связанных с запретом торговли с противником. Показательным является дело *Fibrosa*⁶, в котором договор поставки оборудования в Гданьск был признан тщетным, когда этот порт был оккупирован противником в ходе Второй мировой войны. Несмотря на то, что физически было возможно доставить товары по указанному направлению⁷, договор был признан тщетным из-за наличия публичного интереса в обеспечении недопущения предоставления ресурсов экономике противника в военное время. Тот же принцип применяется при импорте товаров из страны противника: договор признается тщетным, даже если страна-противник прямо не указана как страна происхождения товара, но подразумевалась сторонами⁸. Публичный интерес настолько важен в военное время, что тщетность договора в результате соответствующего запрета не может быть отменена сторонами даже путем прямого включения в договор положения об обратном⁹.

Другие виды запретов

Английскими судами выработана обширная практика применения доктрины тщетности в связи с введенными правительством запретами также и в случаях, прямо не связанных с торговлей с противником. Так, в деле *Denny, Mott & Dickson v James B Fraser & Co Ltd*¹⁰ договор на поставку меди был признан тщетным в силу действия запрета военного времени на поставку товаров, соответствующих договорному описанию. Договоры также могут быть признаны тщетными в случаях запрета импорта или экспорта (что особенно актуально в договорах между российскими и европейскими компаниями),

ограничениями движения капитала¹¹ или предъявления определенных лицензионных требований. В данном случае требования публичного интереса по признанию договора тщетным менее строгие, чем при запрете торговли с противником¹². Во-первых, договор признается тщетным только в том случае, если под запрет попадает исполнение обязательства, прямо предусмотренного договором. Так, договор поставки может быть признан тщетным по причине запрета экспорта, только если договор прямо говорит о том, что товар должен быть экспортирован¹³, но не в случае, когда покупатель просто намеревался это сделать, даже если продавец знал об этом. Кроме того, тщетность может быть исключена посредством прямого указания в договоре.

Предшествующий запрет

Как было показано выше, договоры признаются тщетными в результате действия запрета, имеющего приоритетную силу и вступающего в силу после заключения договора. В случае если запрет действует на момент заключения договора, он может быть причиной признания договора недействительным как противоречащим законодательству, но не может вести к тщетности договора.

Необходимость получения согласия органов власти

Возможны также ситуации, в которых соответствующее законодательство уже вступило в силу и договор может быть исполнен законным образом только с согласия органов власти, то есть получения необходимой лицензии, например, на экспорт или импорт определенных товаров. В случае если приняты действия для получения лицензии, но государственный орган отказывает в ее выдаче, договор, скорее всего, не будет признан тщетным. Ниже будут рассмотрены три основных ситуации, связанные с получением лицензии на исполнение договора.

⁶ *Fibrosa Spolka Akcyjna против Фаирбаирн, Лоусон Комби Барбоур Лтд* [1943] Эй.Си. 32 / *Fibrosa Spolka Akcyjna v Fairbairn, Lawson Combe Barbour Ltd* [1943] A.C. 32.

⁷ *Крисалис* [1983] 1 ДаблЮ.Эл.Эр. 1469 / *The Chrysalis* [1983] 1 W.L.R. 1469 (в случае когда Англия не была стороной войны, не мог возникнуть вопрос торговли с противником).

⁸ *Ре Бадише Ко* [1921] 2 Ч. 331 / *Re Badische Co* [1921] 2 Ch. 331.

⁹ *Эртел Бибер и Ко против Рио Тинто Ко Лтд* [1918] Эй.Си. 260 / *Ertel Bieber & Co v Rio Tinto Co Ltd* [1918] A.C. 260.

¹⁰ *Денни, Мотт, Диксон против Джеймс Би Фрэнгер и Ко Лтд* [1944] Эй.Си. 260 / *Denny, Mott & Dickson v James B Fraser & Co Ltd* [1944] A.C. 260.

¹¹ *Либиан Араб Форин Банк против Банкерс Траст Ко* [1989] Кью.Би. 728 на 749 / *Libyan Arab Foreign Bank v Bankers Trust Co* [1989] Q.B. 728 at 749.

¹² Бенджамин, Продажа Товаров (восьмое издание), параграф 18-376 / *Benjamin's Sale of Goods* (8th edn), para. 18-376.

¹³ *Эндрю Миллер и Ко против Тэйлор и Ко Лтд* [1916] 1 Кей. Би. 402 / *Andrew Miller & Co v Taylor & Co Ltd* [1916] 1 K.B. 402.

В случае если стороны не пытаются получить лицензию, а намерены исполнить договор без нее либо фактически исполняют его, договор признается недействительным по причине незаконности *ab initio*.

Теперь рассмотрим ситуацию, когда стороны намерены исполнить договор только при получении необходимой лицензии. В этом случае основные обязательства по договору вступают в силу после соблюдения предварительного условия в виде получения лицензии; при обычном деловом обороте на одной из сторон лежит обязанность по получению соответствующей лицензии, например, продавец получает лицензию на экспорт товаров. Такая сторона будет обязана совершить разумные действия для получения лицензии. Если такие действия совершены, но в лицензии отказано, соответствующая сторона не обязана возмещать другой убытки¹⁴. Важно понимать, что причиной для этого является не то, что договор признается тщетным из-за невозможности исполнения, а тот факт, что соответствующая сторона выполнила свои обязательства и предприняла шаги для получения лицензии. При этом на другой стороне (покупателе) также не лежит обязанность по возмещению убытков, поскольку его обязательства по договору принять и оплатить товар не возникли в связи с тем, что не было выполнено предварительное условие. При этом договор не признается тщетным¹⁵. Альтернативным сценарием в подобного рода делах может быть ситуация, при которой продавец взял на себя абсолютную и безусловную обязанность получить лицензию. В случае неполучения лицензии продавец должен возместить убытки покупателя. Ответственность возникает именно из-за неполучения лицензии, а не из-за неисполнения договора в силу ее отсутствия¹⁶.

Также возможна ситуация, при которой стороны намерены исполнить договор после получения лицензии. Но в результате изменения законодательства

становится невозможно получить ранее выдаваемые на постоянной основе лицензии. Такое изменение законодательства может служить причиной признания договора тщетным¹⁷.

Предвидимость

Важной особенностью концепции тщетности договора является требование предвидимости события, которое может повлечь тщетность.

Презюмируется, что в случае если стороны на момент заключения договора могли предвидеть риск наступления события, которое может помешать исполнению, то их договор составлен с учетом такого риска. Например, если такое событие может сделать исполнение договора более дорогостоящим для одной из сторон, предполагается, что в договоре будет зафиксирована более высокая цена.

Рассмотрим дело *Davis Contractors v Fareham UDC*¹⁸. «Дэвис Контракторс» взяло на себя обязательство по договору подряда на строительство 78 домов в течение 8 месяцев за £85 000. Из-за нехватки рабочих и материалов работа заняла 22 месяца и оказалась дороже, чем ожидалось. Подрядчику заплатили договорную цену, но он подал иск, требуя еще денег, утверждая, что договор стал тщетным, поэтому подрядчику еще причитаются деньги по принципу соразмерности. Суд постановил, что договор не стал тщетным. Самого факта того, что договор тяжелее исполнить или он стал менее прибыльным, недостаточно для тщетности договора. Возможность исполнения договора не отпала.

Распределив таким образом риски, стороны не должны освобождаться от исполнения в случае наступления соответствующего события. Английской судебной практикой выработан подход, согласно которому договор не может быть признан тщетным в связи с наступлением события, которое стороны предвидели¹⁹.

¹⁴ Бенжамин, Продажа Товаров (восьмое издание), параграф 18-371 / Benjamin's Sale of Goods (8th edn), para. 18-371.

¹⁵ Это альтернативная и предпочтительная трактовка решения по делу *ЭйВи Паунд и Ко Лтд против ЭмДаблЮ Харди Инк / AV Pound & Co Ltd v MW Hardy Inc*.

¹⁶ Уолтон (Зерно и Доставка) Лтд против Британская Итальянская Торговая Компания [1959] 1 Ллойдс Реп. 223 на 226 / *Walton (Grain & Shipping) Ltd v British Italian Trading Co* [1959] 1 Lloyd's Rep. 223 at 226.

¹⁷ *Мэритайм Нэйшенал Фиш Лтд против Океанские Траулеры Лтд* [1935] Эй.Си. 524 / *Maritime National Fish Ltd v Ocean Trawlers Ltd* [1935] A.C. 524.

¹⁸ *Дэвис Контракторс против Фарехэм ЮДиСи* [1956] АйСи 696 / *Davis Contractors v Fareham UDC* [1956] AC 696.

¹⁹ *Крелл против Генри* [1903] 2 Кей.Би. 740 на 752 / *Krell v Henry* [1903] 2 K.B. 740 at 752; *Бэйли против Де Креспигни* (1869) Эл.Эр. 4 Кью.Би. 180 на 185 / *Baily v De Crespigny* (1869) L.R. 4 Q.B. 180 at 185.

Правило о том, что тщетность договора не наступает, если событие, влекущее тщетность, могло быть предвидено, дополнительно может быть проиллюстрировано на примере дела *Walton Harvey Ltd v Walker & Homfrays Ltd*²⁰.

Владелец отеля заключил договор с рекламным агентством о размещении на крыше отеля световой рекламы. Отель после этого был принудительно выкуплен у владельца местной администрацией и снесен. Рекламное агентство обратилось с иском о нарушении договора, владелец отеля сослался на то, что договор стал тщетным. Суд постановил, что договор не стал тщетным, так как владелец отеля знал, что местная администрация рассматривала возможность выкупа отеля в момент заключения договора. Арендодатель должен был предвидеть возможность выкупа в период действия договора и внести в договор соответствующее положение на этот случай. Таким образом, он несет ответственность за убытки, причиненные нарушением договора.

В другом деле заявитель, английская компания, купила партию муравьиных яиц у ответчика из Финляндии²¹. На муравьиные яйца требовалась экспортная лицензия. Ответчику после заключения договора отказали в выдаче лицензии. Заявитель подал иск из-за нарушения договора. Ответчик аргументировал, что договор стал тщетным и он не должен нести ответственности за нарушение. Суд постановил, что ответчик должен был предвидеть возможность отказа в лицензии, следовательно, договор не стал тщетным.

Презумпция, что стороны заключали соглашение, понимая возможность наступления события, препятствующего его исполнению, может быть подтверждена, только если событие действительно предвидимо либо если имела высокая степень предвидимости²². При этом низкая степень предвидимости, даже отвечающая критерию отдаленности для целей деликта, не может быть принята во внимание. Для того чтобы

соответствовать презумпции о сознательном принятии сторонами рисков, вероятность наступления события должна быть такой, что любой человек со средним интеллектом мог ожидать данное событие.

Последствия признания договора тщетным

Договор автоматически прекращается в момент наступления события, влекущего его тщетность. В связи с этим суд может признать договор тщетным, даже если стороны после даты наступления события, приведшего к тщетности, продолжали вести себя так, как будто договор продолжает действовать. Как указано в решении суда по делу *Hirji Mulji*²³, юридические последствия при тщетности договора не зависят от мнения сторон о его действительности и даже их знания о наличии события, приведшего к тщетности. Вместе с тем английские суды в целом придерживаются позиции, что, хотя мнение сторон относительно тщетности договора не является определяющим, его необходимо учитывать²⁴.

Также стоит учесть, что в отличие от ситуации с прекращением договора, когда пострадавшая сторона принимает решение расторгнуть или нет договор, прекращение договора по причине тщетности происходит вне зависимости от волеизъявления контрагента стороны, которая не может исполнить обязательство. Вместе с тем хорошо известно дело *Tamplin*²⁵, в котором суд отказался от признания договора прекращенным в ситуации, когда владелец судна, реквизируемого правительством, обратился в суд за признанием договора тщетным, поскольку его компенсация от правительства превышала выгоду от исполнения договора. Аналогичным образом было разрешено дело *Tsakiroglou*²⁶. Вместе с тем в целом ряде других решений суд занимал позицию об автоматическом наступлении тщетности договора, что приводило к извлечению стороной, не исполнившей обязательство, дополнительной выгоды²⁷.

²⁰ Уолтон Харви Лтд против Уокер и Хомфрайс Лтд [1931] 1 Ч 274 / *Walton Harvey Ltd v Walker & Homfrays Ltd* [1931] 1 Ch 274.

²¹ Питер Кесиди Сид Ко Лтд против Осуустуккук-Ауппа Лтд [1957] 1 ДаблЮЭлЭр 273 / *Peter Cassidy Seed Co Ltd v Osuustukkuk-Auppa Ltd* [1957] 1 WLR 273.

²² Морской Ангел [2007] ИДаблЮКейЭй Цив 547; [2007] 2 Ллойдс Реп. 517 / *The Sea Angel* [2007] EWKA Civ 547; [2007] 2 Lloyd's Rep. 517.

²³ Морган против Мансер [1948] 1 Кей.Би. 184 на 191 / *Morgan v Manser* [1948] 1 K.B. 184 at 191.

²⁴ Венджианг (№ 2) [1983] 2 Ллойдс Реп. 400 на 408 / *The Wenjiang* (№ 2) [1983] 2 Lloyd's Rep. 400 at 408.

²⁵ Тамплин [1916] 2 Эй.Си. 397 / *Tamplin* [1916] 2 A.C. 397.

²⁶ Тсакироглу [1962] Эй.Си. 93 / *Tsakiroglou* [1962] A.C. 93.

²⁷ Айл оф Малл 278 F. 131 (1921) / *The Isle of Mull* 278 F. 131 (1921).

Важно понимать, что изначально общее право исходило из принципа, что тщетность договора освобождает только от «исполнения в будущем». Таким образом, права, приобретенные до наступления тщетности, остаются реализуемыми, в том числе в судебном порядке. Использование норм «чистого» общего права могло приводить к ситуациям, когда сохраняется обязанность стороны произвести оплату за товар, так как она возникла до наступления тщетности, но другая сторона освобождается от обязательства поставить данный товар, если такая обязанность должна была возникнуть после наступления события, вызвавшего тщетность.

Права, предусмотренные договором, но не возникшие на момент тщетности договора, не пользуются судебной защитой по общему праву. Так, в деле *Appleby v Myers* подрядчик обязался произвести и установить все машинное оборудование²⁸. После того как часть оборудования была установлена, произошел пожар и фабрика сгорела. Договор был признан тщетным, суд решил, что подрядчик не должен получить какую-либо компенсацию, поскольку не завершил выполнение работ.

Очевидно, что данный подход не мог вести к справедливому распределению убытков сторон в связи с наступлением тщетности. В связи с этим как законодательство, так и судебная практика усовершенствовали применимые нормы.

Законом 1943 г. «О тщетных договорах»²⁹ были введены три основных правила, призванных усовершенствовать распределение убытков при тщетности договоров:

1. Обязанность по выплате денежных средств, существовавшая до наступления события, повлекшего тщетность, прекращается после наступления такого события.

2. Уже выплаченные денежные средства подлежат возврату по принципу *prima facie*. Все суммы, фактически выплаченные до прекращения договора, подлежат возврату плательщику как средства, полученные для целей исполнения договора. Стоит отметить, что данное правило должно работать как в случае неис-

полнения договора второй стороной, так и частичного неисполнения.

3. Получатель средств может удержать либо взыскать с другой стороны денежные средства, потраченные на исполнение договора, в качестве своих расходов. Если сторона, которой были выплачены или подлежали выплате денежные средства по договору, до момента наступления его тщетности понесла расходы во исполнение договора, то суд может позволить такой стороне удержать либо все, либо часть денежных средств, полученных по договору. Такое право возникает, только если договор прямо предусматривает предоплату. При этом у суда нет обязанности взыскивать соответствующие денежные средства, и их взыскание остается на усмотрение суда. Безусловно, суд учитывает, насколько бесполезными стали понесенные расходы в результате тщетности договора. Так вряд ли суд взыщет расходы продавца по договору поставки на производство товара, если такой товар можно легко перепродать.

Важно отметить, что английские суды также учитывают расходы, понесенные плательщиком. Так, в деле *Gamerco SA v ICM/Fair Warning (Agency) Ltd* суд полностью вернул предоплату организатору концерта, поскольку его расходы во исполнение договора превысили размер предоплаты³⁰. Также необходимо уточнить, что Закон 1943 года «О тщетных договорах» предусматривает, что если одна из сторон договора получила от другой имеющее ценность исполнение до момента тщетности договора, то другая сторона может взыскать с нее стоимость или часть стоимости такого исполнения.

Выводы

Учитывая вышеизложенное, при заключении международных договоров по английскому праву юристам российских компаний рекомендуется предусматривать положения, регулирующие взаимоотношения сторон в случае невозможности исполнения договора по причине наступления события, повлекшего тщетность, в частности, введение санкций. Имеет смысл указать в договоре, как между сторонами будут распределены убытки, возникающие в результате не-

²⁸ Эплби против Мейерс (1867) Эл.Эр. 2 Си.Пи. 651 / *Appleby v Myers* (1867) L.R. 2 C.P. 651.

²⁹ Law Reform (Frustrated Contracts) Act 1943 URL: <http://www.ucc.ie/law/restitution/archive/ukstatutes/fca1943/fca1943.htm> (дата обращения: 01.09.2016)

³⁰ Гамерко ЭсА против АйСиЭм/Фэйр Ворнинг (Эйдженси) [1995] 1 ДаблЮ.Эл.Эр. 1226 / *Gamerco SA v ICM/Fair Warning (Agency)* [1995] 1 W.L.R. 1226.

возможности исполнить договор. Например, довольно часто российские компании выступают в роли покупателей высокотехнологичных товаров за рубежом, часть которых производится специально по заказу покупателя на основании предоплаты. В случае внесения соответствующего товара в санкционный список ЕС высок риск того, что договор будет признан тщетным. На этот случай стороны должны договориться, какая

часть предоплаты и в какие сроки будет возвращена покупателю, а какая будет потрачена на компенсацию расходов продавца.

В целом внимательный подход и учет в работе доктрины тщетности позволяют избежать проблемы неопределенности в части распределения убытков сторон в случае наступления внешних событий, в том числе санкций.

Список литературы

1. Актуальные проблемы гражданского права: сб. статей / под ред. М. И. Брагинского. М.: Статут, 2012. 508 с.
2. Безик К. С. Одностороннее изменение и расторжение договоров в гражданском праве Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук. Иркутск, 2011. 220 с.
3. Дудко А. Г. Правовая адаптация долгосрочных договоров к изменившимся обстоятельствам: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2002. 219 с.
4. Ерахтина О. С. Договоры в сфере предпринимательской деятельности: проблемы оптимизации правового воздействия: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008. 149 с.
5. Зенин И. А. Гражданское и торговое право зарубежных стран: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2011. 247 с.
6. Колимба С. А. Правовое регулирование агентских отношений в Англии и Танзании: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2002. 250 с.
7. Комаров А. С. Договорная ответственность и экономический кризис // Журнал российского права. 2014. № 1 (205). С. 23–31.
8. Коршунова Н. П. Обстоятельства, освобождающие от ответственности за нарушение договора: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007. 273 с.
9. Кудинов О. А. Гражданское и торговое право зарубежных стран. 2-е изд. М.: Дашков и К°, 2014. 91 с.
10. Мухачева Е. С. Невозможность исполнения обязательства в российском, европейском и единообразном частном праве: дис. ... канд. юрид. наук. Томск, 2013. 227 с.
11. Нам К. В. Основные направления развития института договорной ответственности в российском гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1998. 175 с.
12. Очхаев Т. Г. Изменение и расторжение договора в связи с существенным изменением обстоятельств: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2015. 249 с.
13. Позднышева Е. В. Возмещение упущенной выгоды при нарушении договорных обязательств: сравнительно-правовой анализ: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2004. 26 с.
14. Попов Н. В. Теоретические и практические вопросы изменения и расторжения гражданско-правового договора в связи с изменением обстоятельств: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008. 170 с.
15. Style C., Reid G. The Challenge of Unopposed Arbitrations // Arbitration International. 2000. № 16 (2). Pp. 219–224.
16. Чукреев А. А. Фрустрация договора в общем праве Великобритании // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2012. № 3. С. 121–127.
17. Эйсер С. Д. Понятие непреодолимой силы в зарубежных странах // Теория и практика современной науки. 2016. № 10. С. 473–476.

Дата поступления 10.09.2016

Дата принятия в печать 26.12.2016

Дата онлайн-размещения 20.03.2017

© Падиряков А. В., Барабаш Р. В., 2017

Информация об авторах

Контактное лицо:

Падиряков Александр Викторович, руководитель проектов по правовой поддержке международной деятельности, Государственная корпорация «Ростех»

Адрес: 119991, г. Москва, Гоголевский бульвар, 21, тел.: (495) 287-25-25

E-mail: A.V.Padiryakov@rostec.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-3958-1960>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/B-3406-2017>

Барабаш Роман Витальевич, главный юрисконсульт-эксперт, Государственная корпорация «Ростех»

Адрес: 119991, г. Москва, Гоголевский бульвар, 21, тел.: (495) 287-25-25

E-mail: R.V.Barabash@rostec.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-9082-7017>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/B-3410-2017>

A. V. PADIRYAKOV¹

R. V. BARABASH¹

¹ "Rostekh" State Corporation, Moscow, Russia

FRUSTRATION OF CONTRACTS, SIGNED IN COMPLIANCE WITH LAW OF ENGLAND, AS A PROBABLE CONSEQUENCE OF EU SANCTIONS AGAINST RUSSIAN COMPANIES

Objective: comprehensive analysis of the doctrine of the frustration of contracts, signed in compliance with law of England, and the practice of its application for the Russian companies.

Methods: dialectical approach to cognition of social phenomena, allowing to analyze them in historical development and functioning in the context of the totality of objective and subjective factors that determined the choice of the following research methods: systematic-structural, formal-legal, comparative-legal, legal modeling method.

Results: due to the introduction of the EU sanctions, there is the risk of foreign counterparties' refusal to execute contracts with Russian companies on the legal basis of frustration of treaties. The essence of the frustration doctrine is that the contract obligations may be terminated if, after their signing, such events occur, which make their fulfillment impossible or unlawful. When signing international agreements under English law, the lawyers of Russian companies should include provisions governing the relationships of the parties in case of impossibility of the contract execution due to the occurrence of an event that caused the treaty frustration, in particular, the imposition of sanctions. It is recommended to specify in the contract how the losses, arising from the inability to execute the contract, will be distributed between the parties.

Scientific novelty: for the first time, basing on court practice review, the definition of the frustration of contracts according to the law of England is formulated, the legal implications of the recognition of the contract frustrated are discussed, and the legal conditions are proposed that should be provided for in the text of a contract to avoid the problem of uncertainty in the allocation of losses of the parties in case of occurrence of external events, including sanctions.

Practical significance: the main provisions and conclusions of the article can be used in scientific and law-enforcement activity, when dealing with the doctrine of the frustration of contracts in compliance with the law of England, and the practice of its application in relation to Russian companies.

Keywords: Civil law; Frustration of treaty; Frustration; Sanctions; EU; Court practice; Russian companies

References

1. *Topical issues of civil law: collection of works*, ed. M. I. Braginskiy, Moscow, Statut, 2012, 508 p. (in Russ.).
2. Bezik, K. S. *Unilateral alteration and denunciation of treaties in the civil law of the Russian Federation*: PhD (Law) thesis, Irkutsk, 2011, 220 p. (in Russ.).
3. Dudko, A. G. *Legal adaptation of long-term treaties to the changed circumstances*: PhD (Law) thesis, Moscow, 2002, 219 p. (in Russ.).
4. Erakhtina, O. S. *Treaties in the sphere of entrepreneurial activity: problems of the legal impact optimization*: PhD (Law) thesis, Moscow, 2008, 149 p. (in Russ.).
5. Zenin, I. A. *Civil and trade law of foreign countries: tutorial*, Moscow, Yurait, 2011, 247 p. (in Russ.).
6. Kolimba, S. A. *Legal regulation of agent relations in England and Tanzania*: PhD (Law) thesis, Moscow, 2002, 250 s. (in Russ.).
7. Komarov, A. S. Treaty liability and economic crisis, *Zhurnal rossiiskogo prava*, 2014, No. 1 (205), pp. 23–31 (in Russ.).
8. Korshunova, N. P. *Circumstances exempting from liability for treaty violation*: PhD (Law) thesis, Moscow, 2007, 273 p. (in Russ.).

9. Kudinov, O. A. *Civil and trade law of foreign countries*, Moscow, Dashkov i K°, 2014, 91 p. (in Russ.).
10. Mukhacheva, E. S. Impossibility to fulfill the liabilities in the Russian, European and uniform private law: PhD (Law) thesis, Tomsk, 2013, 227 p. (in Russ.).
11. Nam, K. V. *Main trends of the institution of treaty liability in the Russian contract law*: PhD (Law) thesis, Moscow, 1998, 175 p. (in Russ.).
12. Ochkhayev, T. G. *Alteration and denunciation of a treaty due to significant change in circumstances*: PhD (Law) thesis, Moscow, 2015, 249 p. (in Russ.).
13. Pozdnysheva, E. V. *Reimbursement of the lost profit after violation of treaty liabilities: comparative-legal analysis*: PhD (Law) thesis, Moscow, 2004, 26 p. (in Russ.).
14. Popov, N. V. *Theoretical and practical aspects of alteration and denunciation of a civil-legal treaty due to the change in circumstances*: PhD (Law) thesis, Moscow, 2008, 170 p. (in Russ.).
15. Style, C., Reid, G. The Challenge of Unopposed Arbitrations, *Arbitration International*, 2000, No. 16 (2), pp. 219–224.
16. Chukreev, A. A. Frustration of a treaty in common law of the Great Britain, *Vestnik Tyumenskogo gosudarstvennogo universiteta. Sotsial'no-ekonomicheskie i pravovye issledovaniya*, 2012, No. 3, pp. 121–127 (in Russ.).
17. Eisner, S. D. Notion of force-majeure in foreign countries, *Teoriya i praktika sovremennoi nauki*, 2016, No. 10, pp. 473–476 (in Russ.).

Received 10.09.2016

Accepted 26.12.2016

Available online 20.03.2017

© Padiryakov A. V., Barabash R. V., 2017

Information about the authors

Contact:

Aleksandr V. Padiryakov, Head of projects in the sphere of legal support of international activities, "Rostekh" State Corporation

Address: 21 Gogolevskiy Blvd., 119991 Moscow, tel.: (495) 287-25-25

E-mail: A.V.Padiryakov@rostec.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-3958-1960>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/B-3406-2017>

Roman V. Barabash, Chief Legal Advisor – expert, "Rostekh" State Corporation

Address: 21 Gogolevskiy Blvd., 119991 Moscow, tel.: (495) 287-25-25

E-mail: R.V.Barabash@rostec.ru

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-9082-7017>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/B-3410-2017>

For citation: Padiryakov A. V., Barabash R. V. Frustration of contracts, signed in compliance with law of England, as a probable consequence of EU sanctions against Russian companies, *Actual Problems of Economics and Law*, 2017, vol. 11, No. 1, pp. 98–107 (in Russ.).
DOI: 10.21202/1993-047X.11.2017.1.98-107