

О понимании понятия предпринимательского риска и существенном изменении обстоятельств: тенденции российской судебной практики и зарубежный опыт

Иванов Даниил Алексеевич

Студент (бакалавр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Юридический факультет, Москва, Россия
E-mail: danilchick@mail.ru

Одним из самых обсуждаемых судебных решений последнего времени стало решение Арбитражного суда г. Москвы по иску ОАО «Вымпелком-Коммуникации» к ПАО «Тиз-прибор» [1], связанное с изменением курса доллара, повлекшего неблагоприятные последствия для одной из сторон. Мы не будем подробно рассматривать детали дела, решение по нему и особенности аргументации: все это активно обсуждалось юридическим сообществом последние несколько месяцев. Данное дело интересует нас в системе схожих дел, связанных с теми же экономическими событиями. В рамках настоящей работы мы хотели бы сформулировать вопрос несколько по-другому: как соотносятся понятия предпринимательского риска (ст. 2 ГК РФ) и последствия существенного экономических обстоятельств.

Проблема заключается в том, что судебная практика до этого складывалась не в пользу лиц, для которых резкое повышение курса иностранных валют (в первую очередь - доллара США) оказалось невыгодным [2]. При этом суды занимали схожую позицию как в арбитражных спорах предпринимателей (что мы и рассмотрим в рамках этой работы), так и в отношении граждан.

Одним из оснований в отказе применения ст. 451 ГК РФ (посвященной расторжению договора в связи с существенным изменением обстоятельств) в отношении предпринимателей являлось указание на рисковый характер предпринимательской деятельности, а следовательно - на автоматическое принятие всех рисков предпринимателем) [3]. Такой подход безусловно не может быть поддержан по ряду причин.

Во-первых, он неосновательно расширяет понятие «принимаемого предпринимателем риска» до несуразных величин. Продолжая идею правоприменителей, можно предположить, что предприниматель принимает на себя риск неисполнения обязательств контрагентом (а значит отказываются от защиты своих прав), обстоятельств непреодолимой силы и т.д. Безусловно, такой подход неоснователен.

Во-вторых, такой подход слишком сужает сферу применения ст. 451 ГК РФ, как бы исключая из-под её действия предпринимателей, что никаким образом не вытекает из текста нормы. Можно пойти дальше и сказать, что в отношении существенного изменения обстоятельств ст. 451 ГК РФ является специальной по отношению к ст. 2 ГК РФ про рисковый характер предпринимательской деятельности.

В-третьих, в литературе признано, что в случае действия экономических экстерналий большинство правовых принципов не могут действовать в привычном режиме и должны подчиниться основным принципам: справедливости и добросовестности. Такую практику можно найти и в зарубежных странах: ярким примером является практика немецких судов по ревалоризации (принудительного пересмотра договоров с изменением процента в соответствии с инфляцией) кредитных договоров под влиянием обстоятельств, которые не могли быть предусмотрены сторонами [4, 5]. Активно такую практику поддерживают и наднациональные органы (например, ЕСПЧ [6]), международная практика.

В-четвертых, сохранение положения, предусмотренного таким договором может повлечь только одну из трех ситуаций: а) Неосновательное извлечение прибыли (мы сознательно не используем понятие «неосновательное обогащение») и ущерб другой стороне (существенный, но восполнимый для, например, крупной компании - нарушаются экономические интересы одной стороны, что уже само по себе делает сделку Парето - неэффективной; б) Неисполнение договора стороной, для которой он становится невыполнимым - потенциально влечет судебные процедуры по расторжению договора, взысканию задолженности, новый поиск контрагента и как следствие блокирование блага (например, объекта аренды) - потенциально страдают обе стороны, а расходы стороны, в пользу которой изменился курс валют, в долгосрочной перспективе могут перевесить выгоды; в) Банкротство валютного должника, что наносит ущерб как валютному, так и другим кредиторам, а в некоторых случаях - публичным интересам.

При этом кратко остановимся и на бесосновательности использованного судом подхода в упомянутом деле «Вымпелком» против «Тизприбор». Последствием, очевидно, должно являться возвращение к рыночной ситуации (новое установление рыночной стоимости с этим же или другим контрагентом, путем расторжения договора; при этом трансакционные издержки могут быть снижены путем согласования новой цены с тем же контрагентом, но в нормальном, рыночном порядке [7], а не в односторонне-публичном).

Нам искренне непонятно нежелание российских судов применять ст. 451 ГК РФ к рассматриваемым отношениям, порой вынося аналогичные решения, но используя странную и не всегда адекватную регламентацию. Однако, в любом случае, ссылка на рисковый характер предпринимательской деятельности в данном случае неадекватна ни при каких условиях.

Источники и литература

- 1) А40-83845/2015, А40-232605/2015
- 2) <http://pravo.ru/review/view/10322/>
- 3) Власова А. С. Предпринимательский риск в спорах об изменении или расторжении договоров // "Юрист 2011, N 4.
- 4) Цвайгер К., Кетц Х. Сравнительное частное право. М., 2011 // СПС Консультант-Плюс
- 5) CASE OF MANOLOV AND RACHEVA-MANOLOVA v. BULGARIA (Application no. 54252/00)
- 6) Academie De Droit International De La Ha. Recueil Des Cours, Collected Courses, 1959, Volume 96. P. 108-109.
- 7) Карапетов А.Г., Савельев А.И. Свобода договора и её пределы. Т. I. М., 2012. С. 243-275.