

ԱԿ ՄԱԼՄԱՍՅԱՆ

Аспирант кафедры гражданского и гражданско-процессуального права института права и политики Российско-Армянского (Славянского) университета



**КАТЕГОРИЯ “РИСК” В ДОГОВОРНОМ
ПРАВЕ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ПРИ
ПРИМЕНЕНИИ НОРМ О СУЩЕСТВЕННОМ
ИЗМЕНЕНИИ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ**

Настоящая статья посвящена изучению риска как правовой категории. В ней содержится обзор основных подходов к категории риска в правовой доктрине и законодательстве, на основании чего сделан вывод о том, что гражданское законодательство Армении и России отдает предпочтение объективному понятию риска как возможности события с негативными последствиями. Кроме того, статья обсуждает распределение риска в договорах в контексте норм о существенном изменении обстоятельств. Последние не подлежат применению в том случае, если договор распределяет риски таких изменений.

Тщательно рассмотрены наиболее часто встречаемые риски, такие как инфляция, валютный риск и волатильность цен, следует вывод в том, что законодатель и суды, как правило, рассматривают такие риски как распределенные по договору. Однако крайние случаи внезапной гиперинфляции и нестабильности цен иногда не рассматриваются как распределенные по договору и правила об изменении обстоятельств соответственно применяются.

Ключевые слова: существенное изменение обстоятельств, риск, колебание курса валют, инфляция, экономический кризис.

Дискуссия о правовой природе и содержании категории “риск” занимает важное место в цивилистической науке. Большую важность названная категория занимает в договорном праве, где необходимо осуществить распределение бремени неблагоприятных последствий, в том числе существенного изменения обстоятельств. Именно последний случай закон регулирует отдельно. Так, согласно пп. 4 п. 2 ст. 467 ГК РА, изменение обстоятельств признается существенным, если из обычаев делового оборота или существа договора не вытекает, что риск изменения обстоятельств несет заинтересованная сторона. Таким образом в случае, если текст договора прямо распределяет определенный риск, либо из договора следует определенное распределение рисков, правила о существенном изменении обстоятельств неприменимы. Однако прежде всего следует определить содержание правовой категории “риск”.

В гражданско-правовой науке выделяют три основных теоретических концепций понятия “риск” – субъективную, объективную и дуалистическую¹. К сторонникам субъективного подхода относится, в частности, В. А. Ойгензихт, по мнению которого “риск (periculum) – субъективная категория, которая существует параллельно с виной, но может существовать и совместно с ней как психическое отношение субъектов к результату собственных действий или действий других лиц, а также к резуль-

тату объективно случайных либо случайно-невозможных действий (событий), выражающееся в осознанном допущении отрицательных, в том числе невозместимых имущественных последствий”².

Другой сторонник субъективного подхода к категории риска А. А. Арямов в свою очередь выделяет три направления в определении понятия “риск” – риск как опасность, риск как действие в состоянии опасности и риск как некое субъективное психологическое явление, направленное на выбор модели поведения в сложно развивающейся ситуации³. Путем изучения названных точек зрения Арямов приходит к выводу, что понятие “риск” характеризуется семью признаками: “неоднозначность (альтернативность) развития ситуации; прогнозирование абстрактной возможности (вероятности) нежелательного направления развития событий; расчет рискующего субъекта на благоприятный исход (т. е. ориентация на ненаступление прогнозируемых вредных последствий); наступление прогнозируемых вредных последствий; осознанное и волевое поведение субъекта; законность интересов рискующего субъекта; противоположность альтернативно возможных результатов (достижение цели или наступление негативных последствий)”⁴. На основании анализа названных критериев Арямов приходит к выводу о том, что “риск – это сознательное волевое поведение лица, направленное на достижение правомерного положительного резуль-

тата в ситуации с неоднозначными перспективами развития, предполагающей вероятное наступление неблагоприятных последствий, повлекшее причинение прогнозируемого вреда.⁵

В противовес субъективному подходу к пониманию риска выдвинут объективный подход. Сторонники объективного подхода рассматривают риск как “возможности неблагоприятных личных и имущественных последствий для субъекта.”⁶ Как отмечает Ф. А. Вячеславов, “ключевым для понимания риска в гражданском праве является его негативная основа. Использование категории риска всегда связано с определенным негативным или невыгодным итогом, результатом, последствием для соответствующего субъекта. Для возникновения негативного результата вовсе не требуется факт его осознания, предвидения или допущения.”⁷ В противовес субъективных концепций риска сторонники объективного подхода исходят из того, что риск существует объективно в независимости от его осознания субъектом и его психологического отношения к такого рода вероятности.

Наконец, сторонники дуалистического подхода стремятся соединить элементы субъективных и объективных теорий. Так, например, А. П. Альгин отмечал, что риск имеет двойственную природу. С одной стороны, это психическое отношение субъекта к возможному неблагоприятному исходу, которое может быть различным для нескольких субъектов. С другой стороны, риск - это все же количественно-качественное выражение неопределенности и, следовательно, объективная в некоторой степени категория.⁸

Современное гражданское законодательство в целом восприняло позицию объективной теории риска. Так, например, положения о распределении риска случайной гибели вещи существуют независимо от того, осознает ли лицо, несущее такой риск, его существование. Так же и распределение рисков между заказчиком и подрядчиком, согласно ст. 703 ГК РА, осуществляется независимо от субъективного отношения стороны договора. Вывод об объективной природе категории риска в гражданском праве косвенно обосновывается и практикой Кассационного Суда РА. Хотя суд и не обращался напрямую к рассмотрению названного вопроса, однако в ряде решений риск рассматривается именно как объективная по существу вероятность наступления неблагоприятных последствий.⁹ Таким образом, с точки зрения законодательства и правоприменительной практики, не имеет значения воспринимает ли лицо наличие риска, осознает ли свои действия как направленные на тот или иной риск или нет. Важно само наличие вероятности неблагоприятного развития событий.

Кроме того, важно определить соотношение понятий риск и договор. Как отмечает Ф. А. Вячеславов, существует два подхода относительно соотношения категорий риск и договор¹⁰. Согласно первой позиции, риск - это некое внешнее по отношению к договору явление. Выделение категории рисков или “алеаторных” договоров говорит именно об этом¹¹. Однако более обоснованной, на наш взгляд, выглядит позиция, согласно которой всякий договор есть не что иное как механизм распределения рисков¹². О восприятии такого подхода свидетельствуют многие законодательные положения. Так, например, та же ст. 703 ГК РА свидетельствует о том, что законодатель видит договор как систему взаимосвязанных рисков. Положения о страховании рисков предпринимательской деятельности делают предметом договора конкретные риски, возникающие при осуществлении предпринимательской деятельности.

Некоторые виды договоров обязаны своим существованием именно необходимости обезопасить себя от рисков. Таковыми в частности являются форварды и хеджевые инструменты в биржевой торговле. Такие договоры представляют большой интерес с точки зрения нашего исследования, так как многие из них, направленные на “страхование” от таких рисков, какие могут повлечь требования о применении положений о существенном изменении обстоятельств. Какие же это риски?

Один из наиболее часто встречающихся рисков – риск резкого перепада цен на рынке товаров. Так, например, нефтяной кризис 1973 года вызвал резкий скачок цен на нефть и нефтепродукты. В часто цитируемом решении ассационного суда Бельгии по делу *Scafom International BV v. Lorraine Tubes S.A.S*¹³ суд счел 70-процентное подорожание металла на рынке достаточным основанием для обяания сторон к пересмотру договора на производство металлических труб. Но кто же должен нести такой риск? На наш взгляд, в договоре купли-продажи труб риск подорожания сырья должен быть возложен на продавца. Это обусловлено тем, что вступая в договор, продавец оговаривает цену своей продукции, исходя из своего прогноза цен на сырье и прочих затрат, рассчитывает для себя размер прибыли и тем самым рискует, что его расчеты не оправдаются. Кроме того, современные рыночные механизмы позволяют обезопасить себя от подобных перепадов цен, особенно часто происходящих на сырьевых рынках.

Профессор Л. Жак (L. Jacque) приводит такой пример: мексиканская компания по добыче меди *Mexicana de Cobre (Mexcobre)* сумела договориться с консорциумом банков о кредите на весьма выгодных условиях. Однако рынок меди известен своей

волатильностью, и существовал риск, что в результате падения цен на рынке *Mexcobre* не сумела бы расплатиться с кредиторами. Для того, чтобы обезопасить себя от таких перепадов и повысить свою кредитоспособность в глазах банков *Mexcobre* заключила договор с *Metallgesellschaft* – германской компанией, которая сама была заинтересована в стабильности цен на поставляемую медь (так как участвовала в тендере германского правительства на производство кабелей). Стороны заключили ряд форвардных контрактов в общей сложности рассчитанных на 36 месяцев (таков был и срок кредита), в соответствии с которыми *Metallgesellschaft* обязалась ежемесячно скупать 4000 метрической тонн меди у поставщика по цене 2000\$ за тонну¹⁴. Такой договор по существу защищал обе стороны от рисков перепада цен на рынке. При этом продавец нес риск падения цен, а покупатель роста цен на медь. Заключив договор, обе стороны защитили себя от этих рисков, однако одновременно взяли на себя по умолчанию другой риск. Поставщик принял на себя риск подъема цены на медь, ведь возрастала цена на рынке выше 2000 \$ за тонну, продавец оказался бы в невыгодном положении. *A fortiori* если бы цены упали ниже 2000 \$ за тонну пострадал бы покупатель, вынужденный переплачивать за сырье, которое стоит на рынке дешевле и, следовательно, покупатель принял на себя такой риск.

Рассмотрение приведенного примера наводит на два вывода. Во-первых, фиксируя в договоре цены, продавец принимает на себя риск того, что рыночная цена на его товар возрастет после заключения договора. Покупатель же берет на себя риск того, что цена этого товара упадет. Во-вторых, на сегодняшний день во многих сферах деятельности существуют эффективные механизмы защиты от таких рисков; то, что сторона не приняла необходимых мер по защите от таких рисков, не должно переносить бремя затрат на другую сторону.

Вместе с тем заслуживает внимания и другой пример, приводимый профессором Жаком. Упомянутая выше корпорация *Metallgesellschaft* в начале 1990х годов заключила в США ряд контрактов на поставку нефти и нефтепродуктов сроком на 10 лет с установлением стабильной цены на товар. Такой договор был выгоден покупателю, который защищал себя от перепада цен на рынке, продавец же заранее оговорил цену на 12-17% выше рыночной цены на момент заключения договора. Таким образом, *Metallgesellschaft* надеялась обеспечить себе прибыль¹⁵. Продавец также заключил фьючерсные сделки на приобретение одинакового количества нефтепродуктов, но с указанием более короткого срока, по истечению которого фьючерс погашался и приобретался новый.

Однако прогноз цен на нефтепродукты не оправдался, цены продолжали снижаться и приобретенные фьючерсы перепродавались с потерями. В конечном счете *Metallgesellschaft* понесла убытки в размере 1.3\$ млрд., оказавшись на грани банкротства¹⁶. Кто же должен нести такой риск? Неразумно было бы перекладывать последствия неумелого ведения дел и слишком самоуверенного прогнозирования со стороны продавца на покупателей. Продавец не только принимал риск, но и искал его, дабы обогатиться.

Другим распространенным риском является риск перепада курса валют. Такому риску подвержены импортеры продукции, которые заключают договоры на внешнем рынке в иностранной валюте и несут в ней обязательства. В то же время импортеры сбывают товар на внутреннем рынке, получая доходы в национальной валюте, таким образом, падение курса национальной валюты влечет убытки для импортеров. Иным распространенным примером риска перепада курса валют является риск, который принимает на себя заемщик, берущий кредит в иностранной валюте. Последняя ситуация стала предметом обсуждения Государственной Думой РФ в начале 2015 года.

Произошедшее в 2014-2015 годах почти двукратное падение курса рубля по отношению к доллару США и Евро поставило в тяжелое положение должников по таким договорам. В связи с этим группа депутатов выступила с инициативой о принятии специального закона, который обязал бы банки реструктуризировать кредиты в иностранной валюте, переведя их в рубли по курсу, существовавшему на момент заключения договора¹⁷. Такое предложение по существу перекладывало риск изменения курса валюты с должника на кредитора. Неслучайно, что Правительство РФ отказалось поддерживать названный законопроект¹⁸. В заключении Правительства РФ было указано, что принцип свободы договора дал сторонам возможность заключить договор в иностранной валюте и что принятие законопроекта повлекло бы убытки у кредитных организаций в размере 20 млрд. рублей¹⁹. Таким образом, даже в ситуации, когда непредвиденные по существу обстоятельства в виде политически-мотивированных санкций повлекли двукратное увеличение бремени для должника, Правительство РФ не сочло это достаточным основанием для пересмотра договоров, так как должник сам принял на себя такой риск, заключив кредитный договор.

Такой же вывод можно сделать на основании судебной практики, сложившейся в РФ. Так, дефолт РФ по внутреннему долгу и последовавший за ним финансовый кризис 1998 года привели к тому, что в

короткий промежуток времени рубль обесценился по отношению к доллару США почти в четыре раза. Подобное развитие событий поставило в тяжелое положение многих должников по кредитным договорам, заключенным в иностранной валюте. Однако даже в такой ситуации Президиум ВАС РФ отказал признать кризис существенным изменением обстоятельств. Суд счел, что "...[обязательства] определены в иностранной валюте и они не изменялись по соглашению сторон, то есть размер обязательства в течение действия договора остался прежним."²⁰ Таким образом, суд счел, что даже четырехкратное изменение курса валюты вследствие финансового кризиса не является существенным изменением обстоятельств с точки зрения обязательства в иностранной валюте.

Такова и практика российских судов по делам, где сторона ссылается на мировой финансовый кризис 2008 года. Так, например, в одном из дел истец (арендатор) требовал расторгнуть договор аренды торговых помещений, так как последовавший за кризисом спад потребительского спроса ухудшил условия ведения бизнеса и его рентабельность. Суд отказал в удовлетворении иска, ссылаясь на то, что "снижение покупательской способности населения, вызванное мировым финансовым кризисом, само по себе нельзя расценивать как существенное изменение обстоятельств."²¹

Аналогичным образом складывается практика и в отношении дел об оспаривании кредитных договоров, где истцы ссылаются на обвал курса рубля в 2014 году как существенное изменение обстоятельств. Так, например, в одном из случаев истица Ч. Обратилась в Пушкинский городской суд с требованием об изменении условий кредитного договора на приобретение жилья, заключенного ею в 2008 году с ЗАО "ВТБ 24" размере 164 000,00 долларов США сроком на 362 месяца с уплатой 13,45 процентов годовых. Как уже было отмечено, в 2014 году произошло падение курса рубля, что поставило истцу в тяжелое положение. Истица в обоснование своего требования ссылаясь как на положения законодательства о защите прав потребителя, так и положения ГК РФ о существенном изменении обстоятельств. Суд первой инстанции удовлетворил иск, указав, что динамика курса доллара США в трехлетний период, предшествующий заключению договора позволяет резкое изменение курса валюты непредвиденным для нее обстоятельством.²²

На основании этого суд установил, что "Исходя из специфики приведенного обстоятельства, судом учитываются: статус субъектов правоотношения (получение кредита для приобретения жилья гражданином, не являющимся профессиональным участником рынка ценных бумаг и не имеющего

соответствующего уровня знаний; выдача кредита профессиональной кредитной организацией), ее поведение до заключения сделки (прогнозирование возможных последствий ее совершения в валюте долларах США), а также конкретные условия сделки (по распределению предполагаемых рисков и установлению механизма уменьшения возможных негативных последствий)."²³ Основываясь на невозможности для истицы предвидеть колебание валютных курсов исходя из информации, доступной в официальных источниках, суд установил, что наличны все критерии существенного изменения обстоятельств "(изменение обстоятельств произошло) по независимым от нее (истицы) причинам, невозможности их преодоления по ее волеизъявлению, причинения в этой связи ущерба, лишившего того, на что она могла рассчитывать при заключении договора; не возложения на нее по условиям договора риска несения произошедшего резкого изменения валютного курса."²⁴

Анализируя названное решение суда, нельзя не согласиться с тем, что в деле действительно наличны некоторые признаки существенного изменения обстоятельств. Так, непредвиденность, непреодолимость и нанесение огромного для истицы ущерба и дисбаланса в обязательстве не вызывает особых сомнений, однако суд не рассмотрел вопроса о распределении рисков, хотя при этом счел, что истица не несет такой риск, в условиях, когда очевидно имея доходы в рублях, она заведомо заключила договор в иностранной валюте, тем самым подвергнув себя неизбежному при таком договоре риску колебания курса валют, и потому неудивительно, что названное решение²⁵ было отменено судом апелляционной инстанции.

Таким образом, как видно из приведенных примеров, многие риски, на которые ссылаются должники, зачастую подразумеваются при заключении договора. Сторона, в особенности предприниматель, должна осознавать возможность существенного колебания цен на рынке, участником которого она является. В то же время, заключая договор в иностранной валюте, следует понимать и наличие соответствующего риска. Кроме того, гражданское законодательство содержит положения о распределении рисков по умолчанию. Так, согласно ст. 417 ГК РФ, определяются условия ответственности должника за ненадлежащее исполнение. Общим правилом является ответственность на основании вины. При этом, если при той степени заботливости и осмотрительности, какая требовалась по характеру обязательства и условиям оборота, должник принял все меры для надлежащего исполнения обязательства, то он считается невиновным. В этом случае неблагоприятные

последствия неисполнения ложатся на кредитора. Однако обязательство автоматически не прекращается вследствие невиновного неисполнения.

С другой стороны п. 3 той же статьи устанавливает, что лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. В такой ситуации неблагоприятные последствия ненадлежащего исполнения всегда возлагаются на должника, за исключением случаев невозможности исполнения вследствие воздействия непреодолимой силы. При этом, невозможность исполнения по обстоятельствам, за которые стороны не отвечают, влечет прекращение обязательства.

Если позаимствовать терминологию французского права²⁶, то можно определить (выявить) существование двух категорий обязательств: *obligations de moyens* (“обязательство проявить определенную степень заботливости и осмотрительности”) и *obligations de resultat* (“обязательство достигнуть результата”). При этом, в первом случае должник берет на себя риск непроявления необходимой заботливости и осмотрительности, а во втором - риск неисполнения вообще, за исключением форс-мажора.

Таким образом, возможность применения положений о существенном изменении обстоятельств к обязательствам, возникающим из предпринимательской деятельности, становится весьма сомнительной. Как весьма справедливо отмечает А. Л. Назыков, “предполагается, что сторона, заключившая договор в связи с осуществлением своей предпринимательской деятельности, принимает на себя риск изменения обстоятельств, а потому не вправе, по общему правилу, требовать изменения или расторжения договора по ст. 451 ГК. Обстоятельства, которые не признаются непреодолимой силой, определяют предпринимательский риск данного предпринимателя. Так как все те события, которые не признаются непреодолимой силой, образуют предпринимательский риск, предприниматель не вправе требовать изменения или расторжения договора по ст. 451 ГК (РФ), если существенное изменение обстоятельств, на которое он ссылается, не относится к числу явлений непреодолимой силы. Поскольку к непреодолимой силе не относится «нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника, отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров, отсутствие у должника необходимых денежных средств» (п. 3 ст. 401 ГК

(РФ)), то наступление указанных обстоятельств, даже не по вине предпринимателя, есть его риск, от которого он не вправе освободиться посредством применения ст. 451 ГК (РФ).”²⁷

И, действительно, если по умолчанию должник несет всякий риск, то условие пп. 4 п. 2 не может быть достигнуто. Однако опыт Германского правоприменения 1920х годов показывает, что в некоторых ситуациях системные проблемы настолько остры, что требовать исполнения на прежних условиях неразумно. Положения о существенном изменении обстоятельств все же могут быть применены к таким обязательствам, но все же в редчайших случаях. Назыков и сам соглашается с тем, что в некоторых ограниченных случаях положения о существенном изменении обстоятельств применимы к обязательствам из предпринимательской деятельности²⁸.

Что касается *obligations de moyens*, то в их случае такое применение возможно, так как отсутствие вины должника в неисполнении не прекращает обязательства и положения ст. 467 ГК РА могут быть применены при наличии соответствующих предпосылок. Но и в этом случае следует учитывать подразумеваемые существом договора риски.

Особое внимание здесь следует обратить на проявления инфляции. Инфляция долговременная (как например в деле о Крапоском Канале, где Кассационный суд Франции отказался пересматривать договор многовековой давности) или же внезапно возникшая (Германия 1920-ых, где послевоенное обесценивание валюты достигло катастрофических масштабов) может поставить в тяжелое положение должника по денежному обязательству. Нередко участники гражданских правоотношений ссылаются на инфляцию как существенное изменение обстоятельств. Это неудивительно, так как по существу инфляция есть не что иное как подорожание товаров в их денежном эквиваленте, т. е. падение “цены денег” на рынке. Здесь следует однако разграничить обычный уровень инфляции от внезапных и резких скачков. Так общеизвестно, что деньги подвергаются, как правило, обесцениванию в результате инфляции и, следовательно, указывая стоимость договора в твердой сумме, деноминированной в какой либо валюте стороны определяют и носителя риска обесценивания исполнения – кредитора. Такая позиция является весьма распространенной. В частности, В. В. Витрянский придерживается позиции, согласно которой стороны должны учитывать инфляционные явления²⁹. С другой стороны должник берет на себя риск дефляции – явления обратного инфляции, при котором деньги, наоборот, приобретают большую ценность (что характерно например для Японии конца 1990-ых начала 2000-

ых). Однако, как справедливо отмечает В. Ф. Яковлев, делается это при условии обычной (предвидимой) инфляции³⁰ (дефляции) с обычными колебаниями ее уровня. Так, например, в период с 2010 по 2014 годы инфляция в РА в годовом исчислении составила от 8.2 % в 2010 до 3.0% в 2014-ом³¹. Подобные колебания не могут быть расценены как существенное изменение обстоятельств, так как они являются обычным и вполне предсказуемым явлением. Тот же вывод можно сделать в ситуации, когда уровень инфляции достаточно высок, но такое положение стабильно сохраняется (например, Бразилия 1980-ых).

Совершенно иная ситуация складывается при резких и неопределенных скачках инфляции. Так, РА испытала инфляцию в 3,375.5% в 1994-ом году³² в результате резкого обесценивания недавно выпущенной национальной валюты. Такие проявления гиперинфляции не часты, однако такое происходит во многих мировых экономиках в ответ на исключительные явления (Болгария 1997 года – 1,058.4 %; Ангола 1996 года 4,145.1% и т. д.)³³. В литературе часто высказывается мнение о том, что подобные риски можно контролировать путем предусмотрения стабилизационных оговорок. Механизм индексации цен с поправкой на инфляцию может также предотвратить такие риски. Однако в

исключительных ситуациях гиперинфляции суду следует рассмотреть все обстоятельства дела детально. Ключевую роль при этом будет играть именно предвидимость такого явления в момент заключения договора.

Подводя итоги нашего исследования можно сделать два важных вывода. Во-первых, категория “риска” рассматривается действующим гражданским законодательством как объективное явление. Риск по суду является опасностью наступления неблагоприятных последствий, которая существует помимо ее осознания субъектами правоотношений. Во-вторых, договор как механизм распределения рисков прямо предусматривает или предполагает несение многих рисков, таких как риск инфляции, перепада курса валют либо цен на сырье, и применение положений о существенном изменении обстоятельств в связи с этим возможно лишь в самых исключительных случаях, когда разумность и справедливость препятствуют требованию исполнения.

¹ Горячкина Д. А. К вопросу о категории «риск» в теории гражданского права // Вестник Пермского университета. Юридические науки Выпуск N 3 / 2011, С. 90-99 // <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-kategorii-risk-v-teorii-grazhdanskogo-prava>

² Ойгензихт 77.

³ Арямов А. А. Общая теория риска: юридический, экономический и психологический анализ. С. 12-15.

⁴ Там же С. 16.

⁵ Там же С. 25.

⁶ Поваренков А. Ю. Риск в трудовом праве и праве социального обеспечения : автореф. дисс. ... канд. юр. наук: 12.00.05. СПб., 2010. - 26 с С. 4.

⁷ Вячеславов Ф. А. Распределение рисков в договорных обязательствах: автореф. дисс. ... канд. юр. наук: 12.00.03. М., 2008. -30 с. С 11.

⁸ Альгин А. П. Новаторство, инициатива, риск. Л. Лениздат, 1987. С. 63.

⁹ См. Например: Հայաստանի Հանրապետության վճարելի դատարանի 26.10.2006 թ որոշումը՝ ըստ Հենրիկ Միմոնյանի հայցի ընդդեմ ՀՀ քաղաքաշինության նախարարության, ՀՀ քաղաքաշինության նախարարության «Հիդրոտեխնիկական կառույցներ» պետական հիմնարկի՝ Հայաստանի Հանրապետությունից 5.215.000 ՀՀ դրամ գումար բռնագանձելու պահանջի մասին թիվ 3-2091 (ՏԳ) քաղաքացիական գործով // <http://irtek.am>; Հայաստանի Հանրապետության վճարելի դատարանի 08.05.2014 թ որոշումը ըստ Արծրուն Պողոսյանի հայցի՝ ընդդեմ «ԳԻՏԻ-SOUSO» ՍՊԸ-ի, երրորդ անձ «Անելիք բանկ» ՓԲԸ-ի՝ շարժական գույքը վերադարձնելու պահանջի մասին թիվ ՏԳ-1/0046/02/13 քաղաքացիական գործով // <http://irtek.am>

¹⁰ Вячеславов Ф. А. Договор как гражданско-правовое средство распределения рисков в интересах участников гражданского оборота // “Бюллетень нотариальной практики”, 2005, N 2.

¹¹ Там же.

¹² Там же

¹³ Scafom International BV v. Lorraine Tubes S.A.S., Hof van Cassatie, 19 June 2009, текст на английском языке доступен на <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090619b1.html>.

¹⁴ Jacque L. L. International Corporate Finance: Value Creation with Currency Derivatives in Global Capital Markets, Wiley, 2014, p. 331 (total 768).

¹⁵ Jacque L. L. Global Derivative Debacles: From Theory to Malpractice, World Scientific, 2010, pp 73-83 (total 308).

¹⁶ Там же.

¹⁷ Проект федерального закона “О реструктуризации обязательств граждан по кредитным договорам и договорам займа, выраженных в иностранной валюте, в валюту Российской Федерации” N 700708-6, // <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=700708-6&02>

¹⁸ Заключение Правительства РФ на проект федерального закона “О реструктуризации обязательств граждан по кредитным договорам и договорам займа, выраженных в иностранной валюте, в валюту Российской Федерации”, вносимый в Государственную Думу депутатами Государственной Думы А. Д. Крутовым, И. Д. Грачевым, О. Г. Дмитриевой и др. // <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=700708-6&02>

¹⁹ Там же

²⁰ Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, Постановление от 7 августа 2001 г. No. 4876/01.

²¹ Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 13 апреля 2010 г. по делу N A42-2857/2009.

²² Решение Пушкинского городского суда Московской области от 04 февраля 2015 года по делу N 2-878/2015 // http://pushkino.mo.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=125175942&delo_id=1540005&new=0&text_number=1

²³ Там же

²⁴ Там же

²⁵ Евгения Ефименко. В деле о валютной ипотеке стороны оценили ее справедливость. // 30 июня 2015

http://pravo.ru/court_report/view/119798/; Евгения Ефименко. Мособлсуд: пересчета валютной ипотеки не будет // 29 июня 2015 <http://pravo.ru/news/view/119786/>

²⁶ Gordley J. Impossibility and Changed and Unforeseen Circumstances // 52 American Journal of Comparative Law (Summer 2004) 513-530 ст. 519.

²⁷ Назыков А. Л. “Оговорка о неизменности обстоятельств” и ее рецепция в российском гражданском праве (Clausula rebus stantibus): дисс. ... канд. юр. наук: 12.00.03. Ростов-на-Дону, 2007. 220 с.

²⁸ Там же

²⁹ Витрянский В.В. Гражданский кодекс о договоре // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 1995. N10. С. 119. // цит. по Соменков С.А. Расторжение договора в гражданском обороте: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. — М: МЗ-Пресс, 2005. -208с. С. 75.

³⁰ Там же

³¹ The World Bank, Inflation, consumer prices (annual %) // <http://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG/countries/1W-ZW-BY-IR-IQ-SY?display=default>

³² Там же.

³³ Там же.

Հայկ Մալխասյան

Հայ - ռուսական (սլավոնական) համալսարանի իրավունքի և քաղաքականության ինստիտուտի քաղաքացիական և քաղաքացիական դատավարության իրավունքի ամբիոնի ասպիրանտ

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

«Ռիսկ» հասկացությունը պայմանագրային իրավունքում և դրա նշանակությունը հանգամանքների էական փոփոխության վերաբերյալ նորմերի կիրառման պարագայում

Սույն հոդվածը ուղղված է ռիսկի՝ իբրև իրավական կատեգորիայի ուսումնասիրությանը: Այն ներառում է իրավունքի դոկտրինում և օրենսդրության մեջ առկա ռիսկի իրավական կատեգորիայի հիմնական մոտեցումների վերլուծություն, որի հիման վրա արվում է եզրահանգում, համաձայն որի՝ Հայաստանի և Ռուսաստանի քաղաքացիական օրենսդրությունը ռիսկի օբյեկտիվ հասկացությանը՝ որպես բացասական հանգամանքների հնարավորության: Բացի այդ, հոդվածում քննարկվում է պայմանագրերում ռիսկերի բաշխումը հանգամանքների էական փոփոխության մասին նորմերի համատեքստում: Վերջիններս կիրառման ենթակա չեն, եթե պայմանագիրը բաշխում է մնան փոփոխությունների ռիսկերը:

Առավել հաճախ առաջացած ռիսկերը, ինչպիսիք են գնաճի, արտարժույթի ռիսկերը և գնի փոփոխականության ռիսկերը, մանրակրկտորեն վերլուծված են, և եզրակացությունը այն է, որ օրենսդիրը և դատարանները, որպես կանոն, այդպիսի ռիսկերը դիտում են որպես պայմանագրով ինքնաբերաբար բաշխված: Սակայն, ծայրահեղ դեպքերում, ինչպիսիք են հանկարծակի հիպերինֆլյացիայի և գների փոփոխականության դեպքերը, երբեմն չեն համարվում ինքնաբերաբար բաշխված, և համապատասխանաբար կիրառվում են հանգամանքների էական փոփոխության վերաբերյալ կանոնները:

Հիմնաբառեր- հանգամանքների էական փոփոխություն, ռիսկ, արժույթի փոխարժեքի տատանում, սղան, տնտեսական ճգնաժամ:

Hayk Malkhasyan

Graduate student of the Department of Civil and Civil Procedure Law and Policy Institute of the Russian-Armenian (Slavonic) University

SUMMARY

The category of “risk” in contract law and its significance in the application of fundamental change of circumstances rules.

The present article deals with the issue of risk as a legal category. It surveys the main approaches to the category of risk in the legal doctrine and legislation and concludes that Armenian and Russian civil law favors the objective notion of risk as a possible negative occurrence. Furthermore the article discusses allocation of risk in contracts in the context of fundamental change of circumstances rules. The latter ones do not apply if the contract allocates the risk of such changes.

The most frequently incurred risks such as inflation, foreign exchange risk and price volatility risks are thoroughly considered, with the conclusion being that the legislature and the courts usually view such risks as automatically allocated by the contract. However extreme cases of sudden hyperinflation and price volatility are sometimes not regarded as automatically allocated and the change of circumstances rules apply accordingly.

Keywords: fundamental change of circumstances, risk, currency exchange rate fluctuation, inflation, economic crisis.