

Дата поступления рукописи в редакцию: 17.02.2026 г.

DOI: 10.24412/2782-3849-2026-2-23-29

Дата принятия рукописи в печать: 12.03.2026 г.

КОРОЛЬ Малика Рифхатовна,

Магистр права, адвокат, Независимый исследователь,

г. Москва, Россия,

e-mail: malika.korol@gmail.com

МИНИМИЗАЦИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И РЕГУЛЯТОРНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ВО ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТАХ: ПОТЕНЦИАЛ ОГОВОРКИ О ЗАТРУДНИТЕЛЬНЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ

Аннотация. В статье исследуется проблема квалификации обстоятельств, которые затрудняют исполнение внешнеторговых контрактов в условиях экономических и регуляторных ограничений. На основе анализа последствий кризисных периодов и практики разрешения споров по исполнению контрактов показано, что значительная часть препятствующих исполнению контракта обстоятельств (валютные ограничения, отказ банков и перевозчиков, логистические сбои, санкционные ограничения и др.), не подпадает под критерии объективной невозможности исполнения, фрустрации, существенного изменения обстоятельств и квалифицируется судами как коммерческий риск стороны. Посредством сопоставительного анализа доктрин форс-мажора, фрустрации, существенного изменения обстоятельств и *hardship* выявлено разграничение механизмов прекращения контракта и механизмов его сохранения.

Научная новизна исследования заключается в обосновании необходимости выделения затруднительных обстоятельств (*hardship*) как самостоятельного договорного механизма адаптации обязательств, направленного на сохранение контракта и перераспределение рисков без обращения к судебному вмешательству. Предлагается концепция оговорки о затруднительных обстоятельствах, ориентированная на приостановление исполнения, добросовестные переговоры и внесудебную адаптацию условий контракта. Делается вывод о том, что включение такой оговорки позволяет минимизировать риски участников внешнеторговой деятельности, которые сталкиваются с экономическими и регуляторными ограничениями.

Ключевые слова: затруднительные обстоятельства (*hardship*), форс-мажор, фрустрация, существенного изменения обстоятельств, внешнеторговый контракт, свобода договора, адаптация обязательств, санкции, коммерческий риск, невозможность исполнения контракта.

KOROL Malika R.,

Master of law, Attorney, Independent researcher,

Moscow, Russia

MINIMIZING THE IMPACT OF ECONOMIC AND REGULATORY RESTRICTIONS IN FOREIGN TRADE CONTRACTS: THE POTENTIAL OF HARDSHIP CLAUSES

Annotation. This article examines the classification of circumstances that impede the performance of foreign trade contracts under economic and regulatory restrictions. Based on an analysis of the effects of crisis periods and the practice of resolving contractual disputes, it is shown that a significant number of circumstances impeding contract performance (currency restrictions, bank and carrier refusals, logistical failures, sanctions restrictions, etc.) do not fall under the criteria of objective impossibility of performance, frustration, or a material change in circumstances and are classified by courts as a party's commercial risk. A comparative analysis of the doctrines of force majeure, frustration, a material change in circumstances, and *hardship* reveals a distinction between contract termination mechanisms and contract preservation mechanisms.

The scientific novelty of this study lies in its substantiation of the need to identify *hardship* as an independent contractual mechanism for adapting obligations, aimed at preserving the contract and redistributing risks without resorting to judicial intervention. The concept of a *hardship* clause is

◇ proposed, focusing on suspension of performance, good-faith negotiations, and out-of-court adaptation of contract terms. It is concluded that the inclusion of such a clause minimizes the risks for participants in foreign trade activities facing economic and regulatory restrictions.

◇ **Key words:** hardship, force majeure, frustration, material change of circumstances, foreign trade contract, freedom of contract, adaptation of obligations, sanctions, commercial risk, impossibility of fulfilling the contract.

Введение

Внешнеторговые поставки традиционно занимают ключевое место в системе международного обмена товарами и остаются одним из наиболее значимых сегментов торговли. Экономические кризисы и введение масштабных санкционных, валютных, транспортных и иных регуляторных ограничений существенно сказываются на внешнеторговых контрактах и делают их исполнение затруднительным.

Существенные трудности в условиях нестабильной экономической и регуляторной среды испытывают все участники внешнеторговых отношений: производители и покупатели, а также трейдеры, занимающиеся перепродажей товаров в многоуровневых «каскадных» поставках. Последние фактически обеспечивают покупку, продажу и перемещение товаров между странами, выступая посредником между производителем и конечным покупателем. Например, при срыве контракта последующего звена вследствие невозможности его исполнения, например, из-за регуляторных ограничений, товар «зависает» у трейдера, авансировавшего к этому моменту закупку товара, но лишенного возможности его реализации. Покупатель, получивший товар, но не способный осуществить его оплаты из-за ограничений в возможности совершения банковских операций, сталкивается с риском нарушения обязательств по оплате товара.

Таким образом, как в «каскадных», так и в прямых поставках экономические и регуляторные ограничения влекут большие убытки для всех участников поставки. Обозначенные обстоятельства обуславливают рост интереса участников международной торговли к механизмам минимизации риска невозможности исполнения обязательств по причинам, не зависящим от сторон контракта.

1. Выявление проблемы правового регулирования невозможности исполнения внешнеторговых контрактов в условиях нестабильной экономической и регуляторной среды.

Практика исполнения внешнеторговых контрактов в периоды системных экономических потрясений, - таких как азиатский финансовый кризис 1997-1998 годов, мировой финансовый кризис, начавшийся с ипотечного кризиса в США в 2008-2009 годах, а также к современному этапу, характеризующейся введением масштабных санкционных и иных регуляторных ограничений в

отношении российских юридических и физических лиц, - позволяет выявить общий для всех указанных периодов правовой эффект. Участники внешнеторговых отношений столкнулись с препятствиями исполнения обязательств, выходящими за рамки обычного предпринимательского риска, но не всегда дотягивающих до обстоятельств, которые они разумно не могли предвидеть.

Азиатский финансовый кризис 1997-1998 годов, начавшийся с девальвации тайского бата, стремительно охватил Индонезию, Малайзию, Филиппины и Южную Корею, спровоцировав резкое падение валют и отказам в финансировании. Кризис в Южной Корее в 1997-1998 годах, являющийся одним из самых тяжелых, представлял собой серьезный финансовый коллапс, вызванный чрезмерным внешним долгом, задолженностью корпораций (чеболей) и истощением валютных резервов, который страна преодолела невероятными усилиями к 2001 году [14]. Для контрактов, номинированных преимущественно в долларах США, финансовый коллапс привел к срывам внешнеторговых контрактов и массовому банкротству компаний. Арбитраж отказывался освобождать затронутых сторон от обязанности исполнить контракт, указывая на то, что финансовый кризис не образует форс-мажор и относится к коммерческому риску [9, 15].

Аналогичные проблемы выявлены во время мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. (Great Trade Collapse), сопровождавшегося резким сокращением объема мировой торговли примерно на 10%. Компании во многих странах были вынуждены массово изменять планы поставок, снижать импорт и экспорт, прекращать или переносить контракты в ответ на падение спроса [13].

Согласно опросу Центра по внешней торговле Министерства промышленности и торговли России, более половины российских компаний-импортеров в 2023 году отметили трудности с трансграничными расчётами, включая отказ банков-корреспондентов принимать международные переводы и значительные изменения в структуре валютных платежей [5].

Вышеприведенные трудности исполнения внешнеторговых контрактов несмотря на неожиданный и обременительный характер, по общему правилу, квалифицируются как предпринимательский (коммерческий) риск стороны. Такой подход последовательно прослеживается как в

классической судебной практике 60-х годов, так и в современной практике. В частности, в деле *Tsakiroglou & Co Ltd v. Noblee Thorl GmbH* (1962), где, несмотря на наличие политического кризиса и закрытие Суэцкого канала, суд признал, что удорожание вследствие усложнения логистики является коммерческим риском и не делают исполнение контракта невозможным (было отказано в применении доктрины тщетности (*frustration*)) [21]. В деле *Power Machines* трибунал отказал в признании санкций США обстоятельствами непреодолимой силы, указав, что риск введения санкционных ограничений мог быть разумно предвиден на момент заключения контракта и относится к сфере коммерческого риска [19].

Несмотря на отличия экономических кризисов от регуляторных ограничений все они имеют схожие последствия для участников внешнеэкономических отношений: недоступность финансирования или взаиморасчетов, отказ страховых организаций и перевозчиков и др. В большинстве таких случаев оставалась формальная возможность исполнения внешнеторговых контрактов, но в действительности такое исполнение было существенно усложнено и обременительно для затронутой стороны настолько, что они отказывались от исполнения, например, со ссылкой на условия форс-мажорной оговорки.

На практике происходит смешение различных правовых категорий: обстоятельств непреодолимой силы, затруднений, существенного изменения обстоятельств и предпринимательского риска. Это приводит к непредсказуемости правоприменения, поскольку одни и те же фактические обстоятельства могут быть по-разному квалифицированы арбитражами.

Особую остроту проблема приобретает в случаях, когда контракт содержит совокупность форс-мажорной, санкционной оговорки и положений об альтернативной валюте, которые не формируют целостного механизма адаптации обязательств, а, напротив, приводят к дублированию оснований для приостановления и последующего прекращения исполнения.

При этом такие обстоятельства часто не признаются как обстоятельства непреодолимой силы (*force-majeure*) в связи с формальной возможностью исполнить контракт; не попадают под доктрину тщетности (*frustration*), так как цель договора не становится бессмысленной; не квалифицируются как существенное изменение обстоятельств (*rebus sic stantibus*) из-за критерия непредвиденности. В отношении последнего в редких случаях имеет место обратная практика. В частности, в рамках дела № А40-149566/19 российский суд установил наличие существенного изменения обстоятельств вследствие вклю-

чения компании *Instar Logistics LLC* в санкционный список. В итоге суд обязал внести изменения в условия договора, применив положения п. 1 ст. 451 ГК РФ.

При изучении проблемы невозможности или затруднительности исполнения контрактов во время сильных экономических или регуляторных потрясений, включая анализ доктрины *hardship* и принципа *rebus sic stantibus* [10], доктрины фрустрации в английском договорном праве [12], принципа *rebus sic stantibus* при анализировании практики изменения договоров при существенном изменении обстоятельств [11], фокус исследований преимущественно остается на механизмах судебного вмешательства (*ex post*). В то же время значительно менее разработанным на практике остается вопрос защиты рисков сторон контракта до обращения к суду (*ex ante*). Настоящая статья направлена на восполнение данного пробела.

2. Правовые подходы к квалификации обстоятельств, препятствующих исполнению контракта.

В целях настоящей статьи предлагается под обстоятельствами, препятствующими исполнению контракта, понимать события или совокупность условий, возникших после заключения договора и находящихся вне разумного контроля стороны, которые временно или постоянно лишают сторону возможности исполнить обязательства в согласованной форме либо делают такое исполнение чрезмерно обременительным с экономической, правовой или организационной точки зрения.

В зависимости от характера и интенсивности обозначенных обстоятельств в правоприменительной практике применяются различные правовые подходы, сформированные в рамках общеизвестных доктрин, получившие свой отражение в различных источниках права. К числу таких подходов можно отнести доктрины форс-мажора (*force majeure*), фрустрации (*frustration*), существенного изменения обстоятельств (*rebus sic stantibus*), затруднений (*hardship*). При этом на практике суды и арбитражи нередко отказывают в применении указанных доктрин, квалифицируя возникшие препятствия как коммерческий риск стороны контракта.

Обозначенные правовые подходы, которые, несмотря на внешнее сходство, преследуют принципиально разные цели и приводят к различным правовым последствиям.

Доктрины форс-мажора (*force majeure*) и фрустрации (*frustration*) ориентированы преимущественно на освобождение стороны от исполнения обязательств и ответственности. Их применение обусловлено наступлением таких обстоятельств, при которых исполнение обязательств

становится либо объективно невозможным, либо лишённым экономического и правового смысла.

В случае форс-мажора исполнение обязательств временно приостанавливается, а при определенной продолжительности воздействия обстоятельств - прекращается, при этом затронутая сторона освобождается от ответственности за неисполнение. Исторически доктрина форс-мажора сформировалась в континентальных правовых порядках и получила закрепление как в национальных законодательствах (в том числе в российском праве), так и в международных торговых актах. В практике международного арбитража и национальных судов форс-мажор применяется ограничительно, требует доказательства именно объективной невозможности исполнения и не направлен на адаптацию условий контракта.

Характерная для англосаксонского права доктрина фрустрации (*frustration*) предполагает прекращение контракта вследствие утраты его цели или радикального изменения характера обязательств, делающего дальнейшее исполнение бессмысленным. В отличие от форс-мажора, фрустрация не предполагает приостановления исполнения обязательств, а ведет к автоматическому их прекращению. Классическим примером является дело *Krell v. Henry* (1903), где аренда помещения для просмотра коронации была признана фрустрированной в связи с отменой мероприятия [17].

Иную функциональную направленность имеют *clausula rebus sic stantibus* и доктрина затруднений (*hardship*). Эти механизмы ориентированы не на выход из договорного обязательства, а на сохранение контракта посредством его адаптации к изменившимся условиям.

Clausula rebus sic stantibus считается одним из старейших принципов обычного права, согласно которому договор остается в силе только до тех пор, пока обстоятельства, существующие на момент его подписания, не изменились. Данный принцип является исключением из принципа *pacta sunt servanda* (договоры должны соблюдаться) и его идея рецептирована в ст. 451 Гражданского кодекса Российской Федерации [2] (далее – ГК РФ). Существенное изменение обстоятельств (*rebus sic stantibus*) предполагает, что обстоятельства, из которых стороны исходили при заключении контракта, изменились настолько, что исполнение обязательств стало чрезмерно обременительным, при этом такие изменения не могли быть разумно предвидены сторонами [3, с. 1246]. В рамках данной доктрины приоритет отдается переговорам и изменению условий договора, а при отсутствии соглашения — судебной адаптации или расторжению контракта в исключительных случаях. Сложность

применения данной доктрины заключается в наличии критерия существенного изменения обстоятельства и их разумной непредсказуемости.

Доктрина затруднительных обстоятельств (*hardship*) представляет собой более гибкий и «мягкий» механизм, функционально схожий с принципом *rebus sic stantibus*, но имеющий самостоятельное значение в международном частном праве. В отличие от существенного изменения обстоятельств, *hardship* допускает договорное регулирование даже в отношении обстоятельств, которые могли быть предвидены сторонами при заключении контракта, при условии, что стороны заранее квалифицировали такие обстоятельства как затруднительные и согласовали механизм реагирования на них. Ключевой целью данной доктрины является временная приостановка исполнения и последующая адаптация контракта посредством переговоров, без обращения к суду, что соответствует принципам свободы договора и добросовестности сторон.

Все указанные доктрины соотносятся с категорией предпринимательского (коммерческого) риска, который охватывает широкий спектр возможных негативных последствий внешнеторговой деятельности. Такой риск может быть допустимым, обременительным, критическим или катастрофическим. Допустимый риск представляет собой обычный коммерческий риск, который предприниматель способен разумно оценить и принять при заключении договора (например, когда убытки не угрожают финансовому кризису компании и не превышают ожидаемую прибыль: колебание рыночных цен на товар, фрахт и страхование, стандартное изменение курса между валютой закупки и валютой платежа). Обременительные, критические и катастрофические коммерческие риски выходят за пределы нормального хозяйственного оборота и при определенных условиях могут подпадать под защиту указанных доктрин. В то же время риски, находящиеся на границе допустимого коммерческого риска либо квалификация которых остается дискуссионной, как правило, не получают защиты. В таких случаях эффективным инструментом управления рисками выступает договорное регулирование, прежде всего посредством включения в контракт оговорки о затруднительных обстоятельствах, позволяющей сторонам заранее определить допустимые пределы риска и согласовать механизм адаптации обязательств.

3. Практическое значение оговорки о затруднительных обстоятельствах.

Тенденция к правовому регулированию обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, прослеживается в ряде международных актов: статья 79 Венской конвенции 1980

г. [4] освобождает сторону от ответственности при наличии препятствия вне её контроля, который разумно нельзя было учесть при заключении контракта; п. III-1:110 Модельных правил европейского частного права [6] и ст. 8:108 Принципов европейского договорного права [7] предусматривают освобождение при наличии непреодолимого препятствия; статьи 6.2.1–6.2.3 Принципов УНИДРУА [8] регулируют hardship как основание для изменения условий контракта, а ст. 7.1.7 – форс-мажор; статья 62 Венской конвенции 1969 г. [1] и ст. 451 ГК РФ следуя принципу *rebus sic stantibus* закрепляют механизм изменения и прекращения договора при коренном или существенном изменении обстоятельств. Несмотря на стремление к унификации, данные конструкции по-прежнему ориентированы либо на освобождение от ответственности, либо на судебную адаптацию, тогда как значительная часть обременительных, но преодолемых ситуаций продолжает квалифицироваться как предпринимательский риск.

В этой связи ключевое практическое значение для минимизации рисков участников внешне-торговой деятельности в условиях экономической и регуляторной нестабильности имеет функциональное включение в контракт оговорки о затруднительных обстоятельствах, которая носит самостоятельный характер, не относимый к форс-мажору.

Такой механизм оправдан экономической логикой внешнеторговых сделок: добросовестные участники оборота заинтересованы прежде всего в исполнении контракта и извлечении прибыли, а не в его расторжении. В условиях финансовых кризисов, санкций или регуляторных ограничений именно гибкие механизмы адаптации позволяют сохранить сделку (например, изменение маршрута поставки, валюты расчетов, привлечение посредников или аффилированных лиц для возможности исполнения расчетов).

Судебная практика подтверждает значимость договорных механизмов. Так, в деле *Transocean Drilling UK* [20] апелляционный суд Англии подчеркнул, что суды не должны вмешиваться в то, как коммерческие стороны распределяют риски. В деле *MUR Shipping BV* [18] суд подчеркнул, что принятие оплаты в альтернативной валюте не может быть навязано стороне без прямого согласия, поскольку валюта платежа является существенным условием договора. Это подтверждает необходимость прямого закрепления подобных механизмов в контракте.

Затруднительные обстоятельства могут быть определены как события, находящиеся вне разумного контроля стороны, которые не делают исполнение обязательства незаконным, тщетным или объективно невозможным, но существенно

нарушают экономический баланс сторон договора и делают исполнение обременительным. Такие обстоятельства не связаны с нарушением обязательства стороной контракта. К числу существенных условий такой оговорки относятся: определение перечня затруднительных обстоятельств, к которым можно отнести и те факторы, которые суды относят к коммерческому риску; обязанность уведомления и приостановления исполнения; регламентированная процедура переговоров с соблюдением принципа добросовестности и оказания содействия; способы адаптации контракта; последствия недостижения соглашения.

Модельная оговорка ICC Hardship Clause 2020 [16] и положения раздела 6.2 Принципов УНИДРУА, в которой предложены оговорки о затруднениях, ориентированы преимущественно на обращение в суд или арбитраж для адаптации либо прекращения договора, если стороны не смогли договориться. При этом они не предусматривают самостоятельного защитного инструмента, позволяющего затронутой стороне временно стабилизировать своё положение до разрешения спора. В отличие от указанного подхода, предлагаемая автором договорная модель, может включать право на временную приостановку исполнения на период переговоров, обязанность сторон раскрывать информацию и добросовестно участвовать в адаптации, а также возможность учёта уклонения от переговоров при распределении судебных расходов. Такая конструкция усиливает превентивную функцию оговорки о затруднениях и ориентирована не на сохранение договора посредством управляемой адаптации.

Заключение

В условиях динамичного изменения внешнеэкономических отношений, вызванной экономической и регуляторной нестабильностью, ключевое значение имеет то, насколько условия контракта предусматривают возможные изменения, а также какие меры стороны предусмотрели для их преодоления. Классические конструкции освобождения от ответственности и прекращения обязательств не всегда обеспечивают баланс интересов сторон внешнеторгового контракта. Значительная часть препятствий к исполнению не достигает уровня объективной невозможности, но при этом существенно изменяет экономику сделки. Многие «пограничные» ситуации по-прежнему квалифицируются как предпринимательский риск.

Включение в договор самостоятельной оговорки о затруднительных обстоятельствах с процедурой уведомления, приостановления и добросовестной адаптации условий исполнения позволяет перераспределить обременительные и нео-

пределённые риски без судебного вмешательства. Такая модель способствует сохранению экономической цели сделки, повышает предсказуемость правового регулирования и формирует более устойчивый механизм функционирования внешнеторговых отношений в условиях нестабильной среды.

Список литературы:

- [1] Венская Конвенция о праве международных договоров (заключена в Вене 23.05.1969) // Электронный ресурс: СПС Консультант плюс.
- [2] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ ред. от 31.07.2025, с изм. от 25.11.2025 // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
- [3] Договорное право (общая часть): поста-тейный комментарий к статьям 420–453 Гражданского кодекса Российской Федерации [Электронное издание. Редакция 2.0] / Отв. ред. А. Г. Карапетов. – Москва: М-Логос, 2020. – 1425 с.
- [4] Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11.04.1980 г.) // Электронный ресурс: СПС Консультант плюс.
- [5] Минпромторг оценил ситуацию с расче-тами при импортных операциях / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.tks.ru/news/nearby/2024/04/10/0007/> (дата обра-щения: 07.02.2026).
- [6] Модельные правила европейского част-ного права / Пер. с англ.; Науч. ред. Н.Ю. Рассказова. М.: Статут, 2013 // Электронный ресурс: СПС Консультант плюс.
- [7] Принципы европейского договорного права (Principles of European Contract Law, PECL) // [Electronic resource]. – URL: <https://miripravo.ru/gallery/lpr2-principles-of-european-contract-law.pdf> (date of treatment: 07.02.2026).
- [8] Принципы международных коммерче-ских договоров УНИДРУА 2016 (Приняты в 2016 году) // Электронный ресурс: СПС Консультант плюс.
- [9] Решение МКАС при ТПП РФ от 15.11.1999 по иску к компании из Республики Корея // Элек-тронный ресурс: СПС Консультант плюс.
- [10] Фонотова О.В. Судебная адаптация международных коммерческих контрактов: зару-бежные подходы и российские перспективы // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2025. Том 18. № 2. С. 87–117. DOI:10.17323/2072-8166.2025.2.87.117
- [11] Цандер Я. М., Бегичев А. В. О порядке применения положений статьи 451 ГК РФ при невозможности (нецелесообразности) продолже-ния работ по договору НИОКР // Проблемы эко-номики и юридической практики. 2024. Т. 20. № 6. С. 103-107.
- [12] Чукреев А.А. Доктрина фрустрации в английском договорном праве // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2017. № 4. С. 188-201.
- [13] Anna Watson. Financial Frictions, the Great Trade Collapse and International Trade over the Business Cycle. / [Electronic resource]. – Access mode: URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11079-018-9512-1> (date of treatment: 07.02.2026).
- [14] David T. Coe and Se-Jik Kim. Korean Crisis and Recovery. / [Electronic resource]. – Access mode: URL: <https://www.imf.org/external/pubs/nft/seminar/2002/korean/index.htm> (date of treatment: 07.02.2026).
- [15] Himpurna California Energy Ltd. v PT. (Persero) Perusahaan Listrik Negara – UNCITRAL ad hoc арбитраж (1999). / [Electronic resource]. – Access mode: URL: https://icsid.worldbank.org/sites/default/files/parties_publications/C3765/Claimants%27%20Reply%20%28Redacted%20per%20PO8%29/Legal%20Authorities/CL-0048.PDF (date of treatment: 07.02.2026).
- [16] ICC force majeure and hardship clauses. International Chamber of Commerce (ICC), 2020. [Electronic resource]. – URL: <https://iccwbo.org/news-publications/model-contracts-clauses/icc-force-majeure-and-hardship-clauses/> (date of treatment: 07.02.2026).
- [17] Krell v Henry [1903] 2 KB 740. [Electronic resource]. – URL: <https://www.lawteacher.net/cases/krell-v-henry.php> (date of treatment: 07.02.2026).
- [18] MUR Shipping BV v RTI Ltd [2022] EWHC 467 (Comm) [Electronic resource]. – URL: <https://www.supremecourt.uk/cases/uksc-2022-0172> (date of treatment: 07.02.2026).
- [19] Power Machines v. PetroVietnam (SIAC). / [Electronic resource]. – Access mode: URL: <https://jsumundi.com/en/document/decision/en-jsc-power-machines-v-vietnam-oil-and-gas-group-and-petrovietnam-technical-service-corporation-judgment-of-the-court-of-appeal-of-singapore-2025-sgca-12-monday-17th-march-2025> (date of treatment: 07.06.2026).
- [20] Transocean Drilling UK Ltd v Providence Resources Plc [2016] EWCA Civ 372 [Electronic resource]. – URL: <https://www.hfw.com/insights/transocean-drilling-uk-ltd-v-providence-resources-plc-may-2016/> (date of treatment: 07.02.2026).
- [21] Tsakiroglou & Co Ltd v Noble Thorl GmbH (House of Lords, 1962). / [Electronic resources]. – Access Mode: URL: https://www.trans-lex.org/311500/_tsakiroglou-co-ltd-v-noble-thorl-gmbh-the-law-report-1962-at-page-7-et-seq/. (date of treatment: 07.02.2026).

References:

- [1] Vienna Convention on the Law of Treaties (concluded in Vienna 23.05.1969) //Electronic resource: ATP Consultant Plus.

[2] Civil Code of the Russian Federation (Part One) dated 30.11.1994 No. 51-FZ rev. dated 31.07.2025, as amended on 25.11.2025 //Collection of Legislation of the Russian Federation. – 1994. – № 32. – Art. 3301.

[3] Contract law (general part): article-by-article commentary to articles 420-453 of the Civil Code of the Russian Federation [Electronic edition. Revision 2.0]/Rev. ed. A. G. Karapetov. – Moscow: M-Logos, 2020. – 1425 s.

[4] United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 11.04.1980) //Electronic resource: ATP Consultant plus.

[5] The Ministry of Industry and Trade assessed the situation with settlements during import operations/[Electronic resource]. – Access mode: URL: <https://www.tks.ru/news/nearby/2024/04/10/0007/> (access date: 07.02.2026).

[6] Model rules of European private law/Trans. from English; Scientific. ed. N.Yu. Rasskazova. M.: Statute, 2013//Electronic resource: ATP Consultant plus.

[7] Principles of European Contract Law (PECL) // [Electronic resource]. – URL: <https://miripravo.ru/gallery/lpr2-principles-of-european-contract-law.pdf> (date of treatment: 07.02.2026).

[8] UNIDROI 2016 Principles of International Commercial Contracts (Adopted in 2016) //Electronic resource: ATP Consultant plus.

[9] Decision of the ICAC at the RF CCI from 15.11.1999 on the claim against a company from the Republic of Korea//Electronic resource: SPS Consultant plus.

[10] O.V. Fonotova. Judicial adaptation of international commercial contracts: foreign approaches and Russian perspectives//Law. Journal of the Higher School of Economics. 2025. Volume 18. № 2. S. 87-117. DOI:10.17323/2072-8166.2025.2.87.117

[11] Zander Ya. M., Begichev A. V. On the procedure for applying the provisions of Article 451 of the Civil Code of the Russian Federation if it is impossible (inexpedient) to continue work under the R&D agreement//Problems of Economics and Legal Practice. 2024. T. 20. № 6. S. 103-107.

[12] Chukreev A.A. The doctrine of frustration in English contract law//Law. Journal of the Higher School of Economics. 2017. № 4. S. 188-201.

[13] Anna Watson. Financial Frictions, the Great Trade Collapse and International Trade over the Busi-

ness Cycle. / [Electronic resource]. – Access mode: URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11079-018-9512-1> (date of treatment: 07.02.2026).

[14] David T. Coe and Se-Jik Kim. Korean Crisis and Recovery. / [Electronic resource]. – Access mode: URL: <https://www.imf.org/external/pubs/nft/seminar/2002/korean/index.htm> (date of treatment: 07.02.2026).

[15] Himpurna California Energy Ltd. v PT. (Persero) Perusahaan Listrik Negara – UNCITRAL ad hoc арбитраж (1999). / [Electronic resource]. – Access mode: URL: https://icsid.worldbank.org/sites/default/files/parties_publications/C3765/Claimants%27%20Reply%20%28Redacted%20per%20PO8%29/Legal%20Authorities/CL-0048.PDF (date of treatment: 07.02.2026).

[16] ICC force majeure and hardship clauses. International Chamber of Commerce (ICC), 2020. [Electronic resource]. – URL: <https://iccwbo.org/news-publications/model-contracts-clauses/icc-force-majeure-and-hardship-clauses/> (date of treatment: 07.02.2026).

[17] Krell v Henry [1903] 2 KB 740. [Electronic resource]. – URL: <https://www.lawteacher.net/cases/krell-v-henry.php> (date of treatment: 07.02.2026).

[18] MUR Shipping BV v RTI Ltd [2022] EWHC 467 (Comm) [Electronic resource]. – URL: <https://www.supremecourt.uk/cases/uksc-2022-0172> (date of treatment: 07.02.2026).

[19] Power Machines v. PetroVietnam (SIAC). / [Electronic resource]. – Access mode: URL: <https://jsumundi.com/en/document/decision/en-jsc-power-machines-v-vietnam-oil-and-gas-group-and-petro-vietnam-technical-service-corporation-judgment-of-the-court-of-appeal-of-singapore-2025-sgca-12-monday-17th-march-2025> (date of treatment: 07.06.2026).

[20] Transocean Drilling UK Ltd v Providence Resources Plc [2016] EWCA Civ 372 [Electronic resource]. – URL: <https://www.hfw.com/insights/transocean-drilling-uk-ltd-v-providence-resources-plc-may-2016/> (date of treatment: 07.02.2026).

[21] Tsakiroglou & Co Ltd v Noblee Thorl GmbH (House of Lords, 1962). / [Electronic resources]. – Access Mode: URL: https://www.trans-lex.org/311500/_tsakiroglou-co-ltd-v-noblee-thorl-gmbh-the-law-report-1962-at-page-7-et-seq/. (date of treatment: 07.02.2026).