



Изменившиеся обстоятельства и концепция экономической невозможности исполнения договора

Ольга Сергеевна Ерахтина*

На практике достаточно часто встречаются случаи, когда в силу действия объективных факторов выполнение условий договора становится крайне невыгодным или невозможным.

В теории получили развитие две основные правовые концепции, направленные на решение проблемы изменившихся обстоятельств: *концепция невозможности (форс-мажора)* и *концепция затруднений*. Ситуация форс-мажора означает, что исполнение стало невозможным, по крайней мере, временно. Затруднениями признается ситуация, когда исполнение стало намного более обременительным, однако остается возможным. Если концепция форс-мажора прежде всего на-

правлена на решение проблем, следующих из невозможности исполнения, путем приостановления или прекращения договора, то концепция затруднений главным образом направлена на адаптацию договора к изменившимся обстоятельствам.

Фактически невозможность исполнения договорных обязательств выражается прежде всего в том, что обязательство не может быть исполнено в натуре (как правило, в случае, когда предмет обязательства является передача индивидуально-определенной вещи). «Когда предмет обязательства определен индивидуальными признаками, его гибель приводит к невозможности исполнения и обязательство прекращается. Родовые вещи юридически заменимы, и до тех пор, пока замена для должника осуществима, обязательство со-

* Кандидат юридических наук, доцент Пермского филиала Государственного университета – Высшая школа экономики.

храняется, так как оно объективно может быть исполнено»¹.

Такой жесткий подход порождает проблему соразмерности усилий и издержек должника и кредитора. В случаях, когда исполнение договора само по себе возможно, но в результате наступления после его заключения непредвиденных обстоятельств становится *крайне затруднительным*, целесообразно ставить вопрос об *экономической невозможности исполнения*.

Концепция экономической невозможности исполнения договора в национальных правовых системах

В германском праве действует следующее общее правило: если предмет обязательства определен на основании родовых признаков, должник продолжает быть обязанным исполнить договор, даже если в результате наступления непредвиденных обстоятельств в его распоряжении не осталось ни одной вещи подобного рода.

Х. Кетц и Ф. Лорман приводят следующий пример: если некто продает товар, ранее полученный у поставщика, и последний неожиданно прекращает поставки (вследствие своей несостоятельности), продавцу остается единственная возможность для передачи исполнения – приобрести товар где-либо «на стороне». При сохранении за ним обязанности по исполнению ему придется заплатить значительно более высокую цену, чем указанная в договоре с покупателем.

Ключевое понятие здесь, по мнению ученых, – экономическая невозможность, или неприемлемость, исполнения. Если непредвиденные обстоятельства, наступившие после заключения договора, настолько затрудняют должнику исполнение обязательства, что сделка не только теряет для него экономический смысл, но и ведет к убыткам, он, по меньшей мере, должен освобождаться от строгой обязанности по исполнению².

Согласно концепции экономической невозможности кредитор может требовать исполнения, если только оно не является чрезмерно затруднительным для должника.

Однако прежде чем делать выводы об экономической невозможности исполнения, необходи-

мо проверить наличие соглашения сторон о распределении бремени рисков.

Суд может попытаться найти взаимоприемлемое решение, используя более гибкий институт – *отпадение оснований сделки*. Данный институт применяется при условии, что стороны не только согласовали взаимные обязательства (и основные, и дополнительные), но и сумели отразить в соглашении определенные ожидания и экономические цели, которые они связывают с заключением договора. Если указанные цели не достигаются или достигаются частично, поскольку после заключения договора обстоятельства изменились, стороны освобождаются от обязанности твердо придерживаться условий соглашения. Близким по смыслу является применяемый во многих правовых системах принцип «договор сохраняет силу при неизменности обязательств».

Если налицо все характеристики института отпадения оснований сделки, то юридические последствия будут состоять в приведении договора в соответствие с изменившимися обстоятельствами.

Важнейшей предпосылкой при этом является отсутствие указаний на фактор риска. Если из толкования договора или законодательных предписаний однозначно следует, что на одну из сторон возлагается бремя риска, договор не подлежит приведению в соответствие с наступившими обстоятельствами.

Как отмечают Х. Кетц и Ф. Лорман, в данном институте ощущается огромная практическая потребность, поскольку он позволяет дифференцированно подходить к оценке проблем и находить более гибкие решения, чем это предусмотрено нормами о нарушении исполнения обязательств. То есть в каждом конкретном случае применяется особое регулирование, что позволяет учитывать взаимные интересы сторон значительно эффективнее, чем при использовании жесткого принципа «все или ничего» в случае оспаривания договора и возмещения убытков³.

По мнению ученых, изменившиеся (непредвиденные) обстоятельства ставят перед кредитором и судом следующие вопросы: *освободить или нет должника от исполнения обязательств и кто несет бремя риска?*

Концепция невозможности во французском праве значительна уже по содержанию. «Французские суды с большой осторожностью подходят к

¹ См.: Гражданское право: Учебник. В 3 т. Т. 1 / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби: Проспект, 2003. С. 746.

² См.: Проблемы гражданского и предпринимательского права Германии / Пер. с нем. М.: БЕК, 2001. С. 56.

³ См.: Проблемы гражданского и предпринимательского права Германии / Пер. с нем. М.: БЕК, 2001. С. 62–63.

заявлению одной из сторон, что наступление непредвиденных обстоятельств существенно затруднило ей исполнение договора. Они признают в качестве освобождающих от ответственности лишь непредвиденные и не относящиеся к должнику препятствия, которые на продолжительное время делают исполнение договора невозможным, поскольку их нельзя устранить»⁴.

Таким образом, невозможность исполнения (наряду с непредвидимостью и непреодолимостью) должна иметь *посторонний* характер для должника. Например, забастовка на собственном предприятии не будет признана форс-мажором, если у должника имелась возможность ее предотвратить. В любом случае ему необходимо будет доказать, «что ни одна разумная уступка, соответствующая социальной роли предпринимателя и надлежащему управлению предприятием, им не была отвергнута»⁵.

Такой же подход к определению критериев невозможности исполнения характерен и для Венской конвенции о договорах международной купли-продажи. Статья 79 Конвенции гласит, что сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, «если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля⁶ и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий».

Для французского права также характерен более жесткий подход в случае, когда нельзя говорить об *абсолютной невозможности* исполнения обязательства. Того факта, что договорное обязательство стало в результате определенного события сложным или обременительным, недостаточно для признания невозможности его исполнения.

Например, продавец товаров, определенных родовыми признаками, в случае гибели этих товаров вряд ли будет освобожден от своего обязательства по поставке, поскольку он может приобрести эти товары в другом месте для того, чтобы выполнить договор.

Еще одним примером, иллюстрирующим объективный, а не субъективный характер невоз-

⁴ Цвайгерт К., Кетц Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права: В 2 т. Т. 2 / Пер. с нем. М.: Международные отношения, 2000. С. 269.

⁵ См.: Комаров А.С. Ответственность в коммерческом обороте. М.: Юрид. лит., 1991. С. 69.

⁶ То есть событие должно быть внешним по отношению к деятельности должника.

возможности исполнения, является случай, когда обязательство может быть исполнено должником только ценой собственного финансового краха, т.е. банкротства. Отсутствие у должника достаточных денежных средств не удовлетворяет требованию непредотвратимости, необходимому для наличия форс-мажора.

В германском праве, напротив, в подобных случаях действует принцип защиты от угрозы разорения: простое повышение цен не освобождает от исполнения договорных обязательств, за исключением случаев, когда их исполнение в соответствии с первоначальными условиями договора при инфляции ведет к немедленному банкротству продавца, которому в качестве исключения гарантируется защита от угрозы разорения.

Столь строгая позиция французского законодателя обуславливает необходимость включения в договоры различных оговорок (о войнах, забастовках, валютные оговорки и др.) с целью четкого распределения рисков между сторонами⁷.

Кроме того, как отмечают К. Цвайгерт и Х. Кетц, обычной стала арбитражная оговорка, которая освобождает от строгого следования закону и наделяет арбитра правом приводить договор в соответствие с изменившимися в процессе его исполнения обстоятельствами⁸.

В отличие от правовых систем стран континентальной Европы, в англо-американском праве вина не является главным элементом ответственности за нарушение договорных обязательств. Общее право рассматривает договор как гарантийное обязательство, опять же в отличие от правопорядков стран континентальной Европы.

Если должник не исполнил обязательство по договору, он возмещает убытки независимо от наличия его вины. То есть не имеет значения, почему ответчик не выполнил обязательства по договору. Если сторона, заключая договор, берет на себя обязанности, она должна выполнять их хорошо, независимо от случайностей, вызванных неизбежной необходимостью, поскольку это можно было предусмотреть в договоре⁹.

Вместе с тем, если должник не может выполнить своих обязательств по поставке индивидуально-определенных вещей, принцип гарантии исполнения договора обычно не действует.

⁷ Такой подход характерен для многих правовых систем.

⁸ См.: Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. соч. С. 272.

⁹ См.: Там же. С. 249.

Поставщик, любой другой исполнитель могут освобождаться от ответственности за нарушения своих гарантий и на основании соответствующих оговорок (такие оговорки недопустимы в отношениях с потребителями).

До 60-х гг. XIX в. в общем праве действовало жесткое правило: «Когда сторона в соответствии с ее собственным контрактом возлагает на себя обязанность, она должна ее выполнить, несмотря на любой несчастный случай, с неизбежной необходимостью, потому что она могла бы предвидеть такой случай в контракте».

В 1863 г. благодаря судебному решению¹⁰ в английское право была введена доктрина невозможности (*impossibility*) – невозможность исполнения, являющаяся результатом гибели человека или вещи, которая должна исключить ответственность за неисполнение.

Впоследствии судебной практикой на основании ряда дел была разработана концепция тщетности (*frustration*). Если вследствие форс-мажора исполнение контракта должно иметь место при обстоятельствах, которые радикально отличаются от предусмотренных сторонами, то соглашение считается тщетным.

Когда контракт признан тщетным, судья не может исправлять или корректировать его применительно к новой ситуации. То есть тщетность отвергает возможность адаптации контракта к новым условиям. Правовым последствием признания контракта тщетным является освобождение сторон от обязательств по контракту.

Доктрина тщетности нашла свое отражение в Едином образном торговом кодексе США. По существу, американский вариант доктрины сформулирован в ст. 2-615 ЕТК «Освобождение от ответственности при отпадении условий, служивших предпосылкой договора». Суть положений этой статьи выражается в том, что просрочка в поставке или непоставка товаров либо части товаров не рассматриваются как нарушение обязательств по договору продажи, если обусловленное исполнение стало *неосуществимым* (*impracticable*) вследствие непредвиденных обстоятельств, ненаступление которых было основной предпосылкой договора¹¹.

В своей статье «Экономический анализ концепции невозможности исполнения договора и родственных ей концепций в договорном праве» Ричард А. Познер и Эндрю М. Розенфельд анали-

зируют три тесно связанных между собой доктрины, которые могут служить в качестве оснований для прекращения обязательств по договору: доктрину невозможности исполнения договора (*impossibility*), доктрину крайнего затруднения в исполнении договора (*impracticability*) и доктрину тщетности договора (*frustration*).

«Невозможность исполнения договора» (*impossibility*) – это категория, используемая, когда выполнение обязательств уже «абсолютно невозможно»; категория «тщетности договора» (*frustration*) – когда выполнение обязательств возможно, однако основная цель сделки уже недостижима.

«Крайнее затруднение» (*impracticability*) – общее название для всех случаев освобождения от договорных обязательств, которые не подходят ни под категорию невозможности исполнения, ни под категорию тщетности договора. Это понятие используется, когда исполнение обязательств возможно и основная цель сделки достижима, но в результате непредвиденных обстоятельств принудительное исполнение обязательств повлечет за собой более значительные издержки, чем предполагалось первоначально.

Как указывают Познер и Розенфельд, нет функциональных различий между делами о невозможности исполнения договора и тщетности договора, с одной стороны, и делами о крайнем затруднении – с другой. В любом деле об освобождении от договорной ответственности *основная проблема одна и та же: нужно решить, кто должен нести риск потерь в результате события, которое привело к тому, что для одной из сторон стало экономически невыгодным исполнять договор*.

Проблема освобождения от договорной ответственности – это проблема распределения риска между сторонами, поскольку результатом освобождения от договорной ответственности является возложение риска события, мешающего исполнению обязательств, на кредитора, в то время как результатом отказа в аннулировании договора является возложение риска на должника. Однако до сих пор это понимание было беспочвенным из-за неспособности разработать критерий возложения риска на ту или иную сторону¹².

К аналогичным выводам пришли и немецкие ученые: «Попытки провести различие между обстоятельствами, которые делают выполнение до-

¹⁰ Подробнее см.: Комаров А.С. Указ. соч. С. 58.

¹¹ См.: Там же. С. 63.

¹² См.: Posner R., Rozenfeld A. Impossibility and Related Doctrines in Contract Law: an Economic Analysis // Journal of legal studies. 1977. Vol. 6. № 1. P. 83–118.

говорных обязательств невозможным, в значительной степени такое выполнение затрудняют и, наконец, ведут к отпадению цели договора, нужны лишь для того, чтобы упомянутые обстоятельства привести в систему, придать им более ясный характер и типизировать <...> Важно лишь, что решение проблемы зависит от ответа на другой вопрос, который должен быть одинаково сформулирован для всех трех случаев: какая из сторон берет на себя бремя риска наступления этих обстоятельств после заключения договора?»¹³.

Экономически эффективное распределение рисков

Вопрос о том, кто должен нести риск последующего наступления изменившихся обстоятельств, прежде всего должен быть предусмотрен в договоре. Если в договоре он не урегулирован, то это ведет к спорам. «А потому задачей судов является восполнение пробелов в контрактах в связи с тем, что стороны не предвидели наступления определенных изменившихся обстоятельств или, если предвидели, не урегулировали их должным образом»¹⁴.

Решение этой задачи заключается в том, чтобы должным образом и в соответствии с торговыми обычаями данной сферы деловой активности, типом договора распределить между сторонами риски наступления непредвиденных обстоятельств, не урегулированных в контракте.

Для этого необходимо разработать критерий возложения риска на ту или иную сторону. Важнейшая функция контрактов, по Познеру, – вменение рисков более «подходящей» для этого стороне. Освобождать от договорных обязательств, по мнению ученого, следует тогда, когда кредитор является той стороной, которая может лучше нести бремя риска (*superior risk bearer*). Если должник является той стороной, которая может лучше нести бремя риска, неисполнение обязательств следует рассматривать как нарушение договора.

Сторона может лучше нести бремя риска по одной из двух причин. У нее может быть *больше возможностей для того, чтобы предотвратить возникновение риска*. Предположим, что исполнитель может предотвратить возникновение риска с меньшими издержками. В этом случае соображения эффективности потребуют, чтобы должник нес потери, ставшие результатом произошедшего события. Однако из того факта, что должник

не мог с разумными издержками предотвратить возникновение риска, необязательно следует необходимость его освобождения от договорных обязательств. Предупреждение – это лишь один из способов принимать меры против риска, *другой способ* – это страхование¹⁵. Если обещающая сторона является более «дешевым» страхователем (*cheaper insure*), тот факт, что она не смогла предотвратить событие, которое не позволило ей выполнить обязательства контракта, не должно освобождать ее от обязательств по договору¹⁶.

В свою очередь, для того чтобы определить более «дешевого» страхователя, необходимо оценить издержки страхования для каждой стороны. Издержки страхования, по Познеру, составляют: издержки определения вероятности того, что риск станет реальностью; издержки определения величины потерь в случае материализации риска; издержки оценки расходов по сокращению и устранению риска.

На стадии *ex post*¹⁷ оценка издержек страхования осуществляется судом для того, чтобы определить наиболее «дешевого» страхователя. Однако такая оценка необходима и на стадии *ex ante*¹⁸, чтобы, во-первых, определить, сколько запросить с другой стороны контракта в качестве компенсации за несение данного риска¹⁹, а во-вторых, решить, что эффективнее защитит интересы стороны, несущей бремя риска, – самострахование или рыночное страхование.

Покупка страховки на рынке – это наиболее дорогостоящий способ минимизации риска. С меньшими издержками предприниматели могут застраховать свои риски сами. Самострахование возможно во многих случаях. Например, инвестор может сократить риски, связанные с конкретной ценной бумагой, путем диверсификации портфеля (набора ценных бумаг, риски по которым, по крайней мере частично, не связаны друг с другом). Еще одной формой самострахования является фьючерсный контракт. Стороны могут также включить в контракт оговорки об обстоятельствах

¹⁵ См.: Posner R., Rozenfeld A. Impossibility and Related Doctrines in Contract Law: an Economic Analysis // Journal of legal studies. 1977. Vol. 6. № 1.

¹⁶ См.: Познер Р.А. Экономический анализ права: В 2 т. Т. 1 / Под ред. В.Л. Тамбовцева; пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. 145.

¹⁷ В данном контексте – стадия возникновения конфликта.

¹⁸ Стадия заключения контракта.

¹⁹ Как указывает Познер, стоимость страхования так или иначе будет включена в контрактную цену.

¹³ См.: Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. соч. С. 260–261.

¹⁴ См.: Там же. С. 293.

(дополнительных к форс-мажорным), освобождающих их от ответственности за неспособность выполнить договорные обязательства.

Как правило, исполнитель является той стороной, которая может лучше нести бремя риска. Он имеет больше возможностей предотвратить наступление события, которое делает экономически нецелесообразным исполнение договора, а также оценить вероятность наступления события, если его нельзя предотвратить с разумными издержками. Исполнитель может лучше, чем плательщик, оценить и величину потерь при наступлении непредвиденного события. К тому же сам факт вступления должника в договорные отношения служит определенной гарантией его способности выполнить договор.

Тем не менее нельзя сделать однозначный вывод о том, что возложение риска на исполнителя будет во всех случаях экономически эффективным. С точки зрения экономического анализа для определения *superior risk bearer* немалое значение имеет экономический статус сторон.

Так, в договоре поставки исполнителем является поставщик. Вместе с тем поставщики делятся на два основных вида: поставщики-производители и поставщики-перекупщики. Как правило, «перекупщик, покупающий товар за свой счет с целью получить прибыль от перепродажи, должен нести риск невозможности ее осуществления. Если перекупщик хочет разделить все риски со своим поставщиком, он должен оговорить это в договоре и соответственно считаться с тем, что тот повысит цену в качестве компенсации за фактор риска»²⁰.

Кроме того, надо иметь в виду, что поставщиком-перекупщиком может быть и мелкий розничный торговец, и оптовый торговец, и крупный дилер. То есть, определяя *superior risk bearer*, необходимо сопоставлять экономические возможности сторон.

К поставщику-производителю правовые системы разных стран относятся, как правило, более лояльно. Вместе с тем и в этом случае необходимо учитывать, что поставщиком-производителем также может быть как крупный производитель, так и мелкий фермер. Наряду с этим фактором необходимо учесть организационную форму исполнителя (так, владельцам ЗАО и товариществ очень сложно диверсифицировать риски), а также сферу его деятельности (сельскохозяйственное производство – сфера повышенного риска²¹).

²⁰ См.: Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. соч. С. 269.

²¹ В отступление от общего правила об ответственности предпринимателей на началах риска, т.е. неза-

Концепция существенных затруднений в российском праве

В отечественной правовой литературе проблема изменения обстоятельств при исполнении договора стала активно обсуждаться в годы Первой мировой войны в связи с военными рисками.

В период НЭПа российские ученые вернулись к исследованию данной проблемы. В частности, А.Г. Зейцем отстаивалась позиция, в соответствии с которой в случае изменения обстоятельств, ведущих к экономической невозможности исполнения, необходимо расторгнуть договоры в суде на основании ст. 1 ГК РСФСР 1922 г., которая выполняет функцию хозяйственной целесообразности, избавляя оборот от разорительных и бессмысленных договоров.

Однако в Гражданский кодекс РСФСР, принятый в 1964 г., была включена только норма (ст. 235), содержащая общее правило прекращения обязательства: обязательство может быть прекращено невозможностью исполнения, если она вызвана обстоятельством, за которое должник не отвечает. Речь, по сути, шла о том, что невозможность исполнения, прекращающая обязательство, могла быть только фактической или юридической и носить абсолютный характер. Экономическая невозможность исполнения, вызванная существенным изменением обстоятельств и лишь затрудняющая исполнение, в расчет не принималась.

Вместе с тем в правовой литературе неоднократно поднимался вопрос о том, чтобы признать правовое значение изменившихся обстоятельств не только для внешнеторговых договоров и внести соответствующие изменения в гражданское законодательство²².

Переход России к рыночным отношениям обозначил проблему правового регулирования долгосрочных экономических связей. С принятием в 1994 г. Гражданского кодекса РФ появилась возможность изменения либо расторжения договора в связи с существенным изменением обстоятельств (ст. 451).

К сожалению, применение рассматриваемой статьи на практике вызывает большие сложности. Во-первых, сформулированные законодателем

висимо от наличия вины, российский законодатель уравнивает повышенный риск нарушения договора производителем принципом его ответственности только за вину (ст. 538 ГК).

²² Проблему изменившихся обстоятельств поднимали в своих работах Н.Г. Вилкова, З.М. Заменгоф, П.С. Смирнов.

критерии оценки изменившихся обстоятельств неоднозначны, «размыты»²³. Во-вторых, п. 4 ст. 451 ГК, в соответствии с которым основным правовым последствием признания произошедших изменений существенными является расторжение договора, является экономически необоснованным. Во многих случаях стороны заинтересованы лишь в пересмотре договорных условий с учетом изменившейся экономической ситуации. Решение вопроса о расторжении или изменении договора вследствие возникновения существенных затруднений зависит от конкретных обстоятельств, которые должны быть исследованы судом.

Стремление к определенности в договорных отношениях и не всегда четкое правовое регулирование правовых последствий изменения обстоятельств, влияющих на исполнение договора, привели к довольно широкому использованию в предпринимательской практике оговорки об адаптации договора к изменившимся обстоятельствам.

Включение в договор подобных оговорок неизменно рассматривается судебной практикой в качестве прямого принятия сторонами на себя риска изменения обстоятельств в полном объеме. Суды на этом основании отказываются применять нормы о существенном изменении обстоятельств.

Более того, как ВАС РФ, так и федеральные арбитражные суды округов неоднократно указывали на то, что когда сторонами в договоре устанавливается механизм изменения платежей либо такие платежи рассчитываются с учетом коэффициентов или формул, учитывающих возможное изменение обстоятельств, судам необходимо исходить из того, что такие условия исключают возможность преобразования договора в связи с существенным изменением обстоятельств²⁴.

Такой подход, по меньшей мере, ставит в неравное положение тех, кто предусмотрел меры адаптации договора к непредвиденным изменениям, и тех, кто проигнорировал эту воз-

можность. Заклучая долгосрочный договор, стороны, действующие разумно, *должны* предусмотреть способы его адаптации к непредвиденным обстоятельствам. Однако чем более длительное время занимает рыночная сделка, тем выше степень неопределенности, тем большее число факторов способно оказывать влияние на соотношение интересов сторон и тем сложнее на момент согласования условий взаимодействия предугадать, в каком состоянии окажется рынок в момент ее завершения. Поэтому «меры адаптации, которые удается распознать к моменту заключения договора, зачастую являются ошибочными»²⁵.

Представляется, что установление в договоре механизмов адаптации к непредвиденным обстоятельствам только *предполагает*, что каждая из сторон приняла на себя риск возможного изменения обстоятельств. Выводы о принятии (непринятии) заинтересованной стороной на себя риска должны следовать из существа договора и обычаев делового оборота, что, собственно, и указано в п. 2 ст. 451 ГК РФ.

Неправильное толкование судами положений п. 2 ст. 451 ГК РФ требует более основательной проработки указанного вопроса путем обобщения судебной практики.

Библиографический список

1. *Ерахтина О.С.* Изменение и расторжение договора в связи с существенным изменением обстоятельств: проблемы правоприменительной практики // *Законы России: опыт, анализ, практика.* 2009. № 1.
2. *Камаров А.С.* Ответственность в коммерческом обороте. М.: Юрид. лит., 1991.
3. *Познер Р.А.* Экономический анализ права: В 2 т. Т. 1 / Под ред. В.Л. Тамбовцева; пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. 145.
4. Проблемы гражданского и предпринимательского права Германии / Пер. с нем. М.: БЕК, 2001.
5. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.
6. *Цвайгерт К., Кетц Х.* Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права: В 2 т. Т. 2 / Пер. с нем. М.: Международные отношения, 2000.
7. *Posner R., Rozenfield A.* Impossibility and Related Doctrines in Contract Law: an Economic Analysis // *Journal of legal studies.* 1977. Vol. 6. № 1.

²³ См.: *Ерахтина О.С.* Изменение и расторжение договора в связи с существенным изменением обстоятельств: проблемы правоприменительной практики // *Законы России: опыт, анализ, практика.* 2009. № 1. С. 84–88.

²⁴ См.: Постановление Президиума ВАС РФ от 6 октября 1998 г. № 3249/98; постановление ФАС Уральского округа от 24 мая 1999 г. № Ф09-548/99-ГК; постановление ФАС Московского округа от 1 октября 1999 г. № КГ-А41/3102-99; постановление ФАС Уральского округа от 12 февраля 2001 г. № Ф09-80/01-ГК; постановление ФАС Северо-Западного округа от 15 мая 2001 г. № А56-8091/00.

²⁵ См.: *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. С. 291.