

УДК 339.56.055; 341.634

**ОБЗОР АРБИТРАЖНОЙ ПРАКТИКИ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ КОНТРАКТОВ НА ПОСТАВКУ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ****А.Ю. Грабовская, Е.А. Шафикова, М.И. Мигунова, Н.В. Могилевская**Сибирский федеральный университет, институт торговли и сферы услуг, Красноярск,  
email: arinagrabovskaj8@gmail.com

**Аннотация.** В настоящей статье представлен комплексный анализ арбитражной практики, сформировавшейся в условиях санкционных ограничений, оказывающих существенное влияние на исполнение договоров поставки на территории РФ. Особое внимание уделено изучению ключевых аспектов антисанкционных оговорок и их функциональной роли в разрешении споров, связанных с невозможностью исполнения договорных обязательств в санкционном контексте. Проведен детальный анализ критериев, применяемых судебными инстанциями при оценке доказательственной базы, подтверждающей или опровергающей факт поставки, включая первичные учетные документы, электронную переписку и иные релевантные материалы.

**Ключевые слова:** арбитражная практика, санкции, антисанкционная оговорка, санкционные ограничения, договор.

**REVIEW OF ARBITRATION PRACTICE IN CONCLUDING SUPPLY CONTRACTS UNDER SANCTIONS****A.Yu. Grabovskaya, E.A. Shafikova, M.I. Migunova, N.V. Mogilevskaya**

Siberian Federal University, Institute of Trade and Services, Krasnoyarsk, email: arinagrabovskaj8@gmail.com

**Abstract.** The article presents a comprehensive analysis of arbitration practice that has developed under the conditions of sanctions, which have a significant impact on the performance of supply contracts within the Russian Federation. Particular attention is given to the examination of key aspects of anti-sanction clauses and their functional role in resolving disputes related to the impossibility of fulfilling contractual obligations in the context of sanctions. A detailed analysis is conducted of the criteria applied by judicial bodies when assessing the evidentiary basis that confirms or refutes the fact of delivery, including primary accounting documents, electronic correspondence, and other relevant materials.

**Keywords:** arbitration practice, sanctions, anti-sanctions clause, sanctions restrictions, contract.

Дата поступления статьи в редакцию: 15.06.2025

Дата принятия статьи в печать: 15.07.2025

**Введение**

В условиях экономической нестабильности и введения санкций с 2022 года в России ключевым инструментом защиты интересов бизнеса стали антисанкционные и санкционные оговорки в контрактах. Эти положения позволяют сторонам регулировать свои обязательства и распределять риски в ситуации, когда санкционные ограничения делают невозможным исполнение договорных условий, в частности поставку товаров. Арбитражная практика 2023 года демонстрирует, как суды подходят к разрешению споров, связанных с невозможностью поставки из-за санкций, и какие доказательства признаются допустимыми для подтверждения или опровержения факта поставки. Важное значение имеют документы, такие как контракты, накладные, акты приемки-передачи, а также экспертные заключения и свидетельские показания, однако судебные инстанции зачастую требуют наличия первичных учетных документов, что усложняет процесс доказывания в условиях санкционных ограничений.

**Цель исследования**

Исследование направлено на выявление типичных ошибок при заключении и исполнении договоров в санкционном контексте, а также на разработку рекомендаций по минимизации рисков и обеспечению эффективной защиты интересов сторон в арбитражных спорах.

**Материал и методы исследования**

Материалом исследования послужили судебные решения арбитражных судов Российской Федерации за 2022–2024 годы, включая конкретные дела, связанные с невозможностью исполнения договор-

ных обязательств из-за санкционных ограничений, а также анализ документов, используемых в качестве доказательств факта поставки (первичные учетные документы, электронная переписка, экспертные заключения и иные материалы). Методологическую основу исследования составляют методы системного анализа судебной практики, сравнительно-правового анализа договорных положений и оценки доказательственной базы, а также конкретных арбитражных дел, что позволило выявить закономерности и сформировать практические рекомендации для участников хозяйственных отношений в условиях санкционного давления.

### **Результаты исследования и их обсуждение**

В постановлении от 23 марта 2023 г. по делу № А55-20412/2022 арбитражного суда Самарской области рассматривается дело, объектом которого стали поставки немецкого оборудования, а именно, в спецификации стороны договорились о поставке следующего товара: гидрораспределителя для экскаватора модели E170W производства компании BOSCH REXROTH (Германия) в количестве одной единицы по цене 1 044 084 рубля с учетом НДС. Согласно графику поставки, указанному в спецификации, товар должен быть доставлен в срок от 84 до 112 календарных дней с момента подписания данного документа. Из-за введения санкций в связи с началом СВО, партнерами ООО «Гидроимпульс-Центр» из Германии было принято решение о прекращении поставок; поставщик не смог осуществить поставку товара, в связи с чем обратился в суд для расторжения договора. Истец в лице ООО «Регион» обосновывает необходимость расторжения оговорки существенными изменениями обстоятельств, на которые исходно ориентировались стороны договора. Поставщик оказался неспособен выполнить свои обязательства в силу того, что товар относится к категории уникальных и может быть поставлен исключительно уполномоченными организациями. Перед заключением сделки поставщик запросил у соответствующей организации гарантийное письмо, подтверждающее возможность поставки. В январе 2022 года данная организация подтвердила такую возможность, однако впоследствии уведомила, что немецкий производитель прекратил сотрудничество с российскими предприятиями.

Ответчик в лице АО «Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод» (АО «НКНПЗ») не признаёт основания для расторжения договора. В коммерческом предложении поставщик указал товар немецкого производителя, что предполагает его осведомленность о возможности исполнения обязательств либо наличие соответствующего оборудования. Кроме того, товар не является уникальным, что подтверждается информацией, доступной в открытых источниках. При подписании спецификации поставщик уже был осведомлен о начале специальной военной операции и наличии письма производителя о приостановке поставок, что свидетельствует о принятии им всех связанных с исполнением обязательств рисков.

Суд принял решение отказать в удовлетворении требований истца. Спецификация была подписана сторонами в мае 2022 года, и, несмотря на функционирующие на тот момент каналы поставок, поставщик должен был предвидеть возможное изменение обстоятельств. Принимая спецификацию к исполнению, поставщик принял на себя предпринимательский риск и не вправе отказываться от исполнения договора. Наличие многочисленных коммерческих предложений по спорному оборудованию в открытом доступе свидетельствует о том, что оно не является уникальным, а немецкий производитель – не единственным поставщиком. В свою очередь, поставщик представил лишь ограниченное количество отказов от других компаний в отношении продажи необходимого товара. Кроме того, договор содержит анти-санкционную оговорку, согласно которой введение санкций, торговых ограничений и иных подобных мер не влечёт за собой прекращение или изменение обязательств сторон [1].

Из рассмотренного дела можно сделать закономерный вывод: если при заключении договора будет указана антисанкционная оговорка, то сослаться на санкции во время делопроизводства не выйдет. В современных условиях российской стороне нужно уделять этому аспекту больше внимания, особенно с учетом политической нестабильности последних лет.

Важно заметить, что санкционная оговорка может быть учтена судом лишь в том случае, когда она была прописана и оговорена сторонами в договоре. Согласно Решению от 24 апреля 2024 г. по делу № А51-1518/2024 Арбитражного суда Приморского края, стороны (где ООО «ССК «Звезда» – истец и ООО «Битроникс» – ответчик) заключили договор поставки поломоечной машины. Поставщик уведомил заказчика о невозможности исполнения обязательств в связи с введёнными санкциями. В ответ заказчик предложил поставщику предоставить информацию о возможности поставки аналогичного товара, а также заключение Торгово-промышленной палаты, подтверждающее наличие форс-мажорных обстоятельств, и согласился на продление срока поставки. Однако поставщик не предоставил ответных сведений, вследствие чего заказчик отказался от исполнения договора и применил штрафные санкции.

В добровольном порядке поставщик отказался уплачивать неустойку, что послужило основанием для обращения заказчика в суд. Истец настаивал на взыскании штрафных санкций в размере 530 200 рублей, мотивируя это отсутствием поставки товара и непредложением аналогичной продукции. Ответчик, в свою очередь, аргументировал невозможность исполнения договора санкционными ограничениями, которые являются обстоятельствами непреодолимой силы, и просил снизить размер неустойки в соответствии со статьёй 333 Гражданского кодекса РФ.

В данном случае суд частично удовлетворил требования истца, обязав поставщика выплатить штрафные санкции в размере 235 400 рублей. При этом суд отметил, что в договоре отсутствует условие, признающее санкции форс-мажорными обстоятельствами [2]. Более того, в приложении к договору стороны согласовали антисанкционную оговорку, согласно которой санкционные ограничения не освобождают стороны от исполнения обязательств по контракту. Данное обстоятельство послужило основанием для снижения размера неустойки, учитывая частичное нарушение обязательств и специфику сложившейся ситуации.

В решении Арбитражного суда Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 12.09.2024 № А75-4645/2024 истец в лице ООО «Газпром газификация» обратился в Арбитражный суд, так как ответчик в лице ОАО «Сургутгаз» не смог поставить товар из-за санкций. Истец утверждает, что в данном случае имеет место нарушение сроков поставки, в связи с чем необходимо заплатить неустойку в размере 8 139 883 руб. 11 коп. Здесь суд полностью удовлетворил требования истца по следующим причинам:

- Поставщик не представил доказательств отсутствия аналогичного товара на рынке.
- В договоре была согласована антисанкционная оговорка, согласно которой санкции не освобождают стороны от исполнения обязательств.
- Запрет на ввоз товаров не может рассматриваться как обстоятельство непреодолимой силы (форс-мажор).
- Поставщик не предоставил документы, подтверждающие наличие форс-мажорных обстоятельств.
- Поставщик не предпринял действий по расторжению договора на основании существенного изменения условий [3].

Таким образом, при согласовании сторонами антисанкционной оговорки в договоре суд не будет признавать форс-мажором запрет на ввоз тех или иных товаров, что подчеркивает значимость заранее прописанных условий для регулирования рисков. Это подтверждается тем, что рассмотренные дела показывают: в условиях санкций и экономической нестабильности в России ключевую роль в регулировании договорных отношений играют именно антисанкционные оговорки, заранее включённые в контракты, которые позволяют сторонам чётко определить ответственность и последствия влияния санкций на исполнение обязательств.

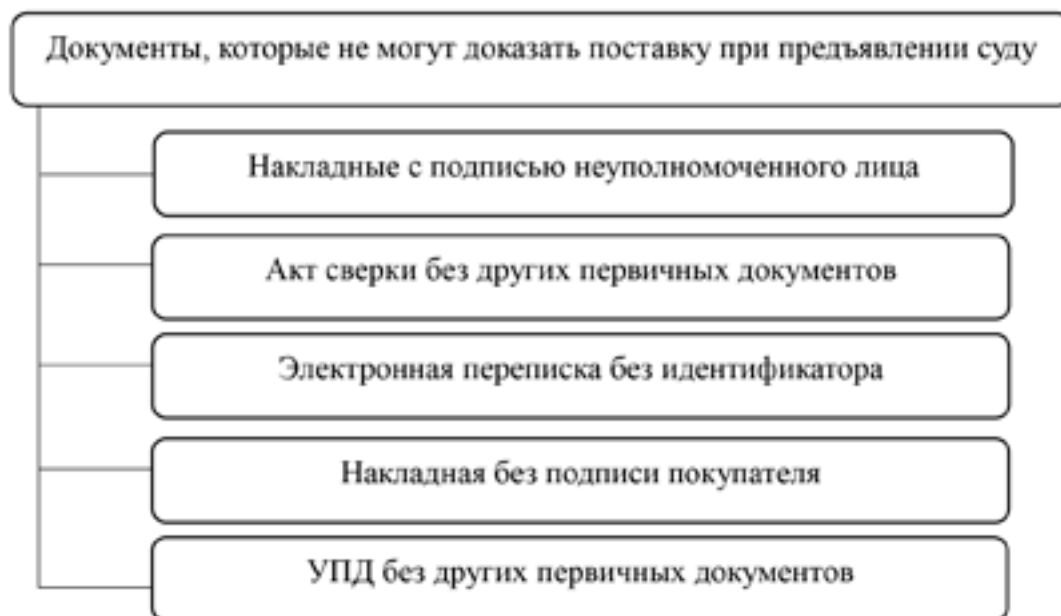
Судебная практика 2023–2024 годов демонстрирует, что при наличии такой оговорки стороны не могут ссылаться на санкции как на форс-мажор или основание для освобождения от исполнения обязательств. Судьи требуют строгого подтверждения невозможности исполнения договора, включая наличие первичных документов и доказательств отсутствия альтернативных поставщиков, и не признают запрет на ввоз товаров обстоятельством непреодолимой силы. При этом предпринимательский риск, связанный с изменением внешнеполитической ситуации, возлагается на стороны, которые при подписании договора должны были учитывать возможные санкционные ограничения. В случаях отсутствия антисанкционной оговорки суды могут частично снижать ответственность за нарушение обязательств, учитывая сложившуюся ситуацию, однако полностью освободить от обязательств не склонны. Таким образом, закономерно вытекает вывод, что для минимизации рисков в современных условиях российским компаниям необходимо внимательно включать в договоры точные антисанкционные положения и тщательно документировать все обстоятельства исполнения контрактов, так как именно это определяет возможность успешной защиты своих интересов в арбитражных спорах.

При этом анализ судебных решений показывает, что именно такие антисанкционные оговорки способствуют адаптации контрактных отношений к новым реалиям, обеспечивая баланс интересов сторон и снижая риски возникновения убытков из-за форс-мажорных обстоятельств, связанных с санкциями. Таким образом, практика подтверждает, что грамотно сформулированные и закреплённые в договоре антисанкционные положения являются ключевым инструментом для устойчивого ведения бизнеса в условиях санкционного давления.

Кроме того, важно еще и уделить внимание тому, что подтверждением факта поставки товара покупателю служат первичные учетные документы, такие как накладные, акты приемки-передачи и счета-фактуры. Наличие правильно оформленных и надлежащим образом заверенных документов является клю-

чевым элементом в доказательной базе поставщика при подтверждении факта исполнения обязательств по договору. В случае отсутствия таких документов или их неправильного оформления поставщику значительно сложнее доказать факт поставки товара, что может привести к отказу в оплате и возникновению споров с покупателем. Поэтому, соблюдение требований к оформлению первичной документации приобретает критическое значение для успешного разрешения коммерческих конфликтов и обеспечения финансовой дисциплины в хозяйственных отношениях.

Существует несколько основных документов, предъявление которых не сможет доказать суду осуществление поставки. Перечень этих документов изображен на рисунке 1 в виде схемы.



**Рис. 1.** Документы, предъявление которых истцом суду не сможет доказать осуществление поставки [4]

Целесообразно отметить, что на практике именно предъявление подобных некорректных или недостаточных документов становится основанием для отказа судом в удовлетворении исковых требований. Имеет смысл обратиться к арбитражной практике, в которой были рассмотрены споры, в которых суд отказал в удовлетворении требований истцу из-за предъявления некорректных документов.

С развитием технологий стороны нередко договариваются о поставках через мессенджеры и другие сервисы посредством ведения переписки в режиме реального времени с помощью сети «Интернет». В постановлении от 4 апреля 2023 г. по делу № А82-4343/2022 Арбитражного суда Ярославской области рассматривается спор между ИП ФИО1 (истец) и ООО «ТД «Метиз» (ответчик). В рассматриваемом споре между индивидуальным предпринимателем и компанией был заключён договор поставки товара по заявкам, согласно которому наименование и ассортимент продукции фиксировались в счетах-фактурах и накладных. В рамках исполнения договора компания поставила предпринимателю надувные ватрушки. Однако предприниматель обнаружил в полученной продукции скрытый производственный дефект и обратился с требованием о замене товара. Компания отказалась удовлетворить данное требование, что послужило основанием для обращения предпринимателя в суд.

Истец обосновывал свои требования необходимостью замены товара, возмещением убытков, взысканием судебной неустойки за каждый день просрочки исполнения требования о замене, а также компенсацией расходов на представителя. В подтверждение наличия производственного дефекта предприниматель ссылался на результаты товароведческой экспертизы. Кроме того, факт поставки товара предприниматель пытался подтвердить посредством электронной переписки с компанией. Ответчик, в свою очередь, отрицал факт поставки спорного товара, указывая на отсутствие товаросопроводительных и платежных документов, подтверждающих исполнение обязательств. Компания также утверждала, что деловая переписка велась не с предпринимателем, а с другим покупателем. Более того, из представленной электронной переписки невозможно однозначно идентифицировать товар, о котором идет речь, и соотнести его с поставленной продукцией.

Суд, проанализировав представленные доказательства, отказал в удовлетворении требований истца, указав, что предприниматель не доказал факт поставки спорного товара именно ответчиком. Отсутствие документов, подтверждающих оплату, неподписанные счета на оплату, а также ведение переписки с другим покупателем не позволили установить исполнение обязательств ответчиком [5]. Таким образом, суд пришёл к выводу о недостаточности доказательств для удовлетворения заявленных требований.

Однако, справедливо будет и упомянуть противоположный случай, рассматриваемый в Постановлении от 18 мая 2023 г. по делу № А40-114024/2022 Арбитражного суда Московского округа. В нем ООО «Альт Технолоджи» (далее – истец) обратилось в Арбитражный суд города Москвы с иском о взыскании с общества с ограниченной ответственностью «Профинвест» (далее – ответчик) задолженности в размере 1 957 050 руб. по договорам поставок N 122-41К3 от 15.03.2022 и N 122-46К3 от 23.03.2022, неустойки в размере 99 707,30 руб., расходов на оплату услуг представителя в размере 50 000 руб. Истец сослался на документы, подтверждающие поставку товара, а именно, деловую переписку с ответчиком, счета, заявки, счет-договор (оферту), универсальные передаточные документы, товарные накладные, товарно-транспортные накладные, договор хранения, доверенность, гарантийное письмо. В этом случае суд принял во внимание деловую переписку, так как она подтверждает, что стороны, например, согласовывали условия сделки. В итоге суд в данном случае встал на сторону истца [6].

Доказать факт поставки можно и другими документами, например, посредством предъявления выписки из книги покупок контрагента. Для этого поставщик должен направить в суд ходатайство о запросе этих выписок из ФНС. Однако судебная практика по вопросу подтверждения факта поставки посредством книг покупок и продаж остаётся неоднозначной. Так, Арбитражный суд Дальневосточного округа в постановлении от 20.07.2023 № Ф03-2836/2023 по делу № А51-8566/2022 признал, что книга покупок может служить подтверждением поставки товара [7]. В то же время другие суды, к примеру, Арбитражный суд Западно-Сибирского округа в постановлении от 13.04.2023 № Ф04-3287/2022 по делу № А70-11887/2021, исходят из того, что книги покупок и продаж не являются первичными учетными документами и, следовательно, не подтверждают реальность сделки [8]. В ряде решений подчёркивается, что отражение хозяйственных операций в книгах покупок и продаж без наличия первичных документов, таких как счета-фактуры или универсальные передаточные документы с отметками покупателя, не может служить достаточным доказательством поставки товара. Таким образом, книги покупок и продаж рассматриваются судами преимущественно как дополнительные, а не самостоятельные доказательства, что требует представления иных первичных документов для подтверждения фактической реализации товара.

Наконец, можно ссылаться на разовую сделку купли-продажи для подтверждения правоотношений, если сторонами не был подписан договор поставки. Согласно постановлению Арбитражного суда Уральского округа от 22.08.2023 № Ф09-5052/23 по делу № А76-32406/2022, общество с ограниченной ответственностью «Уралпрофсервис» (истец) обратилось в Арбитражный суд Челябинской области с иском к обществу «Челябдормаш» о взыскании задолженности за поставленный товар по универсальному передаточному документу от 18.09.2020 №558 в размере 103 620 рублей. Обстоятельства были следующие: поставщик указал, что покупателем произведена частичная оплата товара, указанного в универсальном передаточном документе. Истец считает, что компания должна полностью заплатить за поставку. Суд требования истца удовлетворил по причине того, что Универсальный передаточный документ содержит информацию о наименовании, количестве и стоимости товара, а также подписи обеих сторон – поставщика и получателя. В платежном поручении, подтверждающем частичную оплату товара, имеются ссылки именно на данный спорный УПД. Это свидетельствует о том, что правоотношения сторон в отношении передачи товара по указанному документу следует рассматривать как однократную сделку купли-продажи. При этом компания не инициировала ходатайств о проведении почерковедческой экспертизы подписи, содержащейся в универсальном передаточном документе [9].

В случае отсутствия подписанного сторонами договора поставки правоотношения могут быть подтверждены посредством квалификации их как разовой сделки купли-продажи. Такая правовая конструкция является выгодной для обеих сторон: продавец получает возможность взыскать оплату за переданный товар, несмотря на отсутствие письменного договора поставки, а покупатель сохраняет право на возврат предоплаты в случае неполучения товара [10]. Альтернативным вариантом является признание судами договора поставки незаключённым. Тем не менее, данный факт не препятствует сторонам ссылаться на существование разовой сделки купли-продажи в качестве основания для регулирования взаимоотношений, возникающих в связи с передачей товара.

**Выводы**

Для эффективного ведения хозяйственной деятельности в условиях санкционного давления российским компаниям рекомендуется при заключении договоров поставки включать в их текст точно сформулированные антисанкционные оговорки, которые заранее распределяют риски и исключают возможность ссылок на санкции как на форс-мажорные обстоятельства. Важно тщательно документировать все этапы исполнения контрактов, обеспечивая наличие надлежащим образом оформленных первичных учетных документов — накладных, актов приемки-передачи, счетов-фактур, а также сохранять деловую переписку и иные подтверждающие материалы. Особое внимание следует уделять качеству и полноте доказательной базы, поскольку суды требуют строгого подтверждения факта поставки и невозможности исполнения обязательств по объективным причинам, а отсутствие или некорректное оформление документов значительно осложняет защиту интересов в арбитражных спорах. Кроме того, необходимо учитывать, что предпринимательский риск, связанный с изменением внешнеполитической ситуации и введением санкций, возлагается на стороны договора, поэтому при подготовке контрактов следует проводить всесторонний анализ возможных ограничений и предусматривать механизмы адаптации условий сделки к изменяющимся обстоятельствам. В совокупности эти меры позволят минимизировать финансовые потери, снизить вероятность судебных споров и обеспечить устойчивость бизнеса в нестабильной экономической и политической среде.

Арбитражная практика последних лет не только формирует стандарты для оценки обстоятельств исполнения договоров в условиях санкций, но и напрямую влияет на подходы к заключению новых контрактов. Учитывая требования судов к наличию антисанкционных оговорок и строгому документальному подтверждению факта исполнения обязательств, российским компаниям рекомендуется уделять особое внимание качеству договорной работы и оформлению всех сопутствующих документов. Таким образом, анализ арбитражных решений и предъявляемых к документам требований должен стать неотъемлемой частью подготовки и сопровождения сделок в современных условиях, когда санкционные риски и связанные с ними споры приобрели системный характер.

В целом, складывающаяся судебная практика свидетельствует о необходимости комплексного подхода к заключению и исполнению договоров поставки в условиях санкций, включающего как четкое распределение рисков посредством антисанкционных оговорок, так и обеспечение надлежащего документального подтверждения факта исполнения обязательств. Такой подход способствует адаптации контрактных отношений к новым экономическим реалиям, снижает вероятность возникновения убытков и судебных споров, а также повышает устойчивость российских компаний в условиях внешнеполитической нестабильности и санкционного давления.

**Литература**

1. Арбитражный суд Самарской области (АС Самарской области). Постановление от 23 марта 2023 г. по делу № А55-20412/2022 // Судебные и нормативные акты РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/acYpgVDtjbrg/> (дата обращения: 03.06.2025).
2. Арбитражный суд Приморского края (АС Приморского края). Решение от 24 апреля 2024 г. по делу № А51-1518/2024 // Судебные и нормативные акты РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/vAg37g4gE0dJ/> (дата обращения: 03.06.2025).
3. Арбитражный суд Ханты-Мансийского АО (АС Ханты-Мансийского АО). Решение от 15 февраля 2024 г. по делу № А75-4645/2023 // Судебные и нормативные акты РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/AINSSR9IYgH1/> (дата обращения: 03.06.2025).
4. Мкртчян И. Документы, которые подтвердят или оспорят поставку. Обзор практики за 2023 год // Система сервис. 2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://1glss.ru/tpost/jktv8ay5x1-dokumenti-kotorie-podtverdyat-ili-ospory> (дата обращения: 03.06.2025).
5. Арбитражный суд волго-вятского округа. Постановление арбитражного суда кассационной инстанции. Дело № А82-4343/2022 04 апреля 2023 г. // Судебные и нормативные акты РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/qEZJ8DitZHbq/> (дата обращения: 03.06.2025).
6. Арбитражный суд Московского округа (ФАС МО). Постановление от 18 мая 2023 г. по делу № А40-114024/2022 // Судебные и нормативные акты РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/sG7V4TUNzJ5O/> (дата обращения: 04.06.2025).
7. Арбитражный суд Приморского края (АС Приморского края). Постановление от 20 июля 2023 г. по делу № А51-8566/2022 // Судебные и нормативные акты РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/usCVprYQBsbJ/> (дата обращения: 04.06.2025).

8. Арбитражный суд Западно-Сибирского округа (ФАС ЗСО). Постановление от 13 апреля 2023 г. по делу № А70-11887/2021// Судебные и нормативные акты РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/kr9U3I6tAMoP/> (дата обращения: 04.06.2025).

9. Арбитражный суд Уральского округа (ФАС УО). Постановление от 30 ноября 2023 г. по делу № А76-9309/2022 // Судебные и нормативные акты РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/3NgNQ2Zj8sxf/> (дата обращения: 04.06.2025).

10. Грабовская А.Ю., Мигунова М.И., Шафикова Е.А., Сулеменкова М.П. Особенности заключения внешне-торговых контрактов в условиях евразийского экономического союза // Финансовая экономика. 2025. № 3. С. 205-209.