

ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ДОГОВОРЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ: СОХРАНЕНИЕ БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ СТОРОН

*Екатерина Абросимова**

В статье рассматриваются особенности ограничителей объема и размера ответственности по Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года. Автор исходит из идеи о том, что большая часть этих ограничителей отвечает не стремлению получить одномоментно наибольшую коммерческую выгоду, а принципу сохранения баланса интересов сторон. В особенности это заметно на примере критерия предвидимости – одного из наиболее интересных инструментов, заимствованного разработчиками Конвенции из континентального правопорядка (а именно, права Германии и Франции).

Автор предлагает классификацию таких ограничителей, исходя из преследуемых ими целей, и подробно рассматривает каждый из них с точки зрения практических ситуаций.

Последние два-три года активно ведутся разговоры о необходимости тщательной переработки текста Венской конвенции 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров (далее Конвенция или ВК) или даже о принятии нового заменяющего акта. В качестве одной из своих задач автор видит доказывание актуальности Конвенции с учётом современных тенденций договорной ответственности, а именно, стремления найти сбалансированное решение, которое направлено не на максимальное вознаграждение потерпевшей стороны, а на поиск точки экономического баланса между желанием скомпенсировать имущественные потери и возможностью сохранить деловые связи, договорные отношения, коммерческий оборот. Именно Конвенция предоставляет набор гибких критериев для ограничения объема ответственности, что делает её текст по-прежнему современным и актуальным.

Конвенция указывает три возможных основания для уменьшения суммы возме-

щения. По порядку их возникновения в тексте документа первым следует рассмотреть направленный на покупателя запрет взыскивать упущенную выгоду при сочетании следующих факторов: несоответствие полученного и осмотренного товара договору или наличие притязаний третьих лиц, отсутствие извещения продавцу со стороны покупателя, существование разумного оправдания для отсутствия такого извещения [ст. 44 ВК].

Можно предположить, что логика в данном случае выстраивается следующим образом. Во-первых, наличие разумного оправдания не предполагает абсолютной невозможности направления извещения; во-вторых, направление извещения не могло бы способствовать устранению уже возникшего ущерба; в-третьих, проблему упущенной выгоды вполне могло бы разрешить участие продавца, что имело бы место при наличии извещения. Значит, разумно подразумеваемая вышеперечисленные предположения, покупатель может предпринять

* **Абросимова Екатерина Андреевна**, преподаватель кафедры международного частного и гражданского права МГИМО МИД России, ответственный секретарь Информационного центра Гаагской конференции в Москве.

ряд действий, возможно, трудных или затратных, для извещения продавца, если бы хотел устранить опасность неполучения доходов в дальнейшем в связи с возникшими обстоятельствами. Если он этого не сделал, значит, его интерес в получении таких доходов недостаточно высок, что снижает необходимость получения их возмещения.

Стоит, однако, отметить, что эта статья приобретает в практике несколько иллюзорный характер, если речь идет о единоличных коммерсантах. Например, Верховный суд кантона Люцерн, Швейцария, 8 января 1997 года в решении по делу номер 192 указал, что небольшой масштаб деятельности покупателя и отсутствие в связи с этим большого штата сотрудников может служить достаточным оправданием для ненаправления уведомления в течение довольно длительного срока. Несмотря на сравнительную давность принятия такого решения, оно до сих пор принимается в качестве прецедента арбитрами.

Тем не менее, в большинстве случаев, суды применяли статью для устранения необходимости возмещения упущенной выгоды. Наиболее знаковыми можно назвать несколько решений: дело N 802 [Верховный суд, Испания, 17 января 2008 года]; дело N 822 [Верховный суд, Германия, 11 января 2006 года]; дело N 597 [Высший земельный суд, Целле, Германия, 10 марта 2004 года]. Все эти решения можно найти на официальном сайте ЮНСИТРАЛ.

Далее статья 74, а перед этим статья 25 в отношении наступления ответственности и ее пределов, указывает на необходимость возмещения и возможность взыскания только тех убытков, которые неисправная сторона могла предвидеть в качестве последствий своего нарушения, учитывая известные ей на момент заключения договора обстоятельства. В данном случае речь идет о так называемом критерии предвидимости. Применение критерия предвидимости позволяет ограничить размер возмещения такой суммой, на которую разумное лицо могло рассчитывать при заключении договора, учитывая все известные ей обстоятельства. Эта трактовка не совсем точна. Если говорить о Венской конвенции, то по тексту критерия предвидимости упоминается четыре раза в различных обстоятельствах. Условно значение критерия предвидимости можно разделить на два направления: в отношении исполнения и в отношении ответственности [2].

Результаты применения статьи 74 заключаются в следующем. Она ограничивает

подлежащие возмещению убытки суммой, которую можно было бы предполагать при заключении договора. Объясняется такой подход тем, что известная на момент заключения договора возможность возникновения убытков в значительном размере могла бы привести к существенному изменению условий заключаемого договора или отвести одну из сторон от его заключения. Классический пример: покупатель заключает с третьим лицом договор с целью перепродажи предмета первоначального договора, не сообщая об этом продавцу. Из-за просрочки последнего второй договор оказывается расторгнут или подлежит выплате существенная неустойка, которую первоначальный покупатель намерен взыскать с первоначального продавца. Но эта сумма взысканию не подлежит, так как продавец не имел оснований полагать, что его просрочка может повлечь за собой убытки в настолько крупном размере. Его осведомленность могла бы повлиять на его решение заключать договор или на его действия по предотвращению просрочки.

Следующее предписание, позволяющее снизить размер возмещения, содержится в статье 77 Венской Конвенции и указывает на необходимость принятия разумных мер для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду. В том случае, если такие меры не были приняты, неисправная сторона имеет право ходатайствовать о сокращении суммы возмещения в таком размере, на который убытки могли быть уменьшены, если бы такие меры были приняты.

Такое предписание служит цели сохранения динамичности и стабильности торгового оборота, побуждая контрагентов совершать активные действия, направленные на уменьшение размера убытков, вместо пассивного ожидания выполнения обязательств неисправным должником и наблюдения за ростом убытков. Цель коммерческой деятельности состоит в получении прибыли, но ее извлечение из возмещаемых контрагентом убытков противоречит здравому смыслу.

Как такие меры выглядят на практике? Например, кредитор знает, что покупатель не сможет ни принять, ни оплатить скоропортящийся товар, тогда, при условии уведомления покупателя, продавцу следует продать такой товар иному лицу, оставляя за собой право взыскать в качестве убытков разницу в цене, но не полную стоимость товара, который при ином поведении продавца неминуемо бы погиб, что, в свою оче-

редь, также противоречит целям предпринимательской деятельности.

Можно заметить, что в торговом обороте при исполнении договоров существенную роль играют критерии разумности, заботливости и предвидимости. Предполагается, что контрагенты обладают достаточным опытом и знаниями, чтобы в ситуации опасности возникновения убытков принимать меры по их уменьшению или полному исключению. При этом необходимо учитывать, что уровень «оценочности» в этой области чрезвычайно высок, поскольку определить границы разумной заботливости, разумного срока, качества, присущие разумному лицу, зачастую представляется затруднительным, т.к. закон на этот счет не дает разъяснений, оставляя широкий простор для судебного усмотрения. Поэтому ограничение ответственности нередко напрямую зависит от мнения судьи и его опытности.

Суды часто применяют данную статью, выработав ряд критериев, позволяющих определить, были ли последствия предвидимы, причём, речь идёт именно о возможных последствиях, а не об их содержании, на это указал Верховный суд, Австрия, 14 января 2002 года в решении номер 541. В частности, Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, 6 июня 2000 года (арбитражное решение N 406/1998) решил, что убытки покупателя в форме упущенной выгоды должны быть сокращены до 10 процентов от цены, поскольку нарушивший продавец не знал условий договора с субпокупателем. И он же 24 января 2000 года (арбитражное решение N 54/1999) указал, что продавец не мог предвидеть проверку товара за рубежом, которая, по заявлению покупателя, привела к потере репутации проданного товара [6].

Помимо возможности ограничения ответственности существуют положения, позволяющие вовсе от нее освободить. При исполнении любого договора могут возникнуть обстоятельства, которые стороны не в состоянии ни предотвратить, ни предусмотреть в момент заключения договора, но, тем не менее, приводящие к возникновению убытков или невозможности исполнения договора. Некоторые из таких обстоятельств освобождают контрагентов от ответственности и от необходимости такие убытки возмещать. При этом значение может иметь не только фактор вины неисправной стороны, но и наличие причинно-следственной свя-

зи, а также время наступления указанных обстоятельств, в частности, нахождение должника в просрочке.

Обычно закон предусматривает перечень оснований для освобождения от ответственности, который не является закрытым. Стороны могут в договоре предусмотреть как повышение, так и понижение степени ответственности.

В тексте Конвенции можно увидеть шесть оснований для освобождения от ответственности, большая часть которых детализирует обстоятельства, освобождающие от ответственности продавца, остальные касаются обеих сторон. Это связано с более широким кругом обязательств продавца. Хотя последнее не совсем точно. Строго говоря, в договоре купли-продажи содержатся две пары коррелирующих обязательств продавца и покупателя. И в таком случае нельзя говорить о большем количестве обязательств со стороны продавца. Речь скорее идет о сопутствующих обязанностях, если использовать термин англо-саксонского права, о заверениях и гарантиях.

Продавец обязан предоставить в распоряжение покупателя предмет купли-продажи, свободный от недостатков, притязаний третьих лиц и пригодный для использования либо в обычных либо в особо указанных в договоре целях. Каждому из трех гарантийных обязательств соответствует ряд обстоятельств, освобождающих продавца от ответственности. В данном случае логично исследовать их не в порядке упоминания в Венской конвенции, а в последовательности, позволяющей установить взаимосвязь. Поясним, как в случае несоответствия товара, так и при наличии притязаний третьих лиц продавец может быть освобожден от ответственности, если покупатель не известил его о таких возникших затруднениях [ст. 39 и 43]. При этом существенным является условие неосведомленности продавца о возможных притязаниях и недостатках на момент заключения договора [ст. 40 и 43]. Поскольку, если бы продавец имел информацию об этом или мог бы ее иметь при проявлении разумной заботливости, то можно сделать вывод о введении контрагента в заблуждение, что является поводом для расторжения договора. Однако нельзя забывать, что Венская конвенция не касается вопросов действительности договора, в частности, вследствие порока воли.

В случае внезапно открывшихся недостатков вещи или осуществления притязаний третьих лиц извещение играет роль

приглашения продавца к участию в устранении препятствий свободному владению предметом купли-продажи и, как следствие, к уменьшению суммы возможных убытков на стороне покупателя. Действия продавца имеют двойное значение: с одной стороны, он устраняет пороки товара, выполняя свои обязательства перед покупателем, с другой стороны, он имеет возможность защитить свои права и деловую репутацию, поскольку, например, притязания третьих лиц могут быть необоснованными, etc.

Вторым общим для недостатков и притязаний третьих лиц основанием для освобождения от ответственности продавца является осведомленность покупателя о таких недостатках и притязаниях на момент заключения договора [ст. 35 п.3, 42 п.2]. Осведомленность покупателя на момент заключения договора о таких обстоятельствах, говорит о том, что он брал на себя риск наступления последствий, но, в первую очередь, что продавец не гарантировал отсутствие известных покупателю пороков, а значит, не может нести ответственность за те обязательства, которые он на себя не принимал.

В отношении практики применения данной статьи особую важность имеет распределение бремени доказывания. Высший земельный суд, Саарбрюккен, Германия, 17 января 2007 года [7] постановил, что бремя доказывания несёт продавец. Еще одно дело, позволившее зафиксировать важную правовую позицию (N 219) рассмотрел кантональный суд, кантона Вале, Швейцария, 28 октября 1997 года. Речь шла о претензиях, связанных с недостатками приобретенного покупателем бульдозера. Причем перед принятием решения о приобретении покупатель осмотрел бульдозер, осуществил пробный проезд и высказал претензии к ряду деталей, которые были затем заменены продавцом до отправки товара покупателю. Покупатель товар не принял, заявив, что есть и другие детали, подлежащие замене. Суд постановил, что при проявлении должной осмотрительности покупатель должен был заметить несоответствия и дефекты товара. Таким образом, покупатель не имеет права отказаться от принятия товара и требовать возмещения упущенной выгоды [6].

Особняком стоит в отдельных ситуациях несоответствие товара. Как упомянуто выше, оно может быть двух видов: несоответствие обычным целям и несоответствие отдельно оговоренным целям. В первом случае продавец при любых условиях несет ответственность за несоответствие товара.

Во втором случае, если особые цели использования были установлены в договоре, при несоответствии этим целям продавец может быть освобожден от ответственности в том случае, если покупатель не мог полагаться на компетентность продавца в отношении таких целей или такого товара и знал об этом [ст. 35 п.2 b].

Следующее обстоятельство, освобождающее продавца от ответственности, пересекается с более обобщенным основанием, действительным для обеих сторон, а именно, вина контрагента, т.е. наличие причинно-следственной связи между действиями потерпевшей стороны и возникновением убытков на ее стороне [ст. 80]. Более частная норма имеет отношение к возникновению притязаний третьих лиц и устанавливает: если притязания третьих лиц возникли в связи с использованием продавцом схем, чертежей и тому подобной документации, предоставленной покупателем [ст. 42 п.3], то продавец освобождается от ответственности. В большей степени имеется в виду нарушение авторских и патентных прав. Хотя большинство исследователей утверждают, что Венская конвенция абсолютно не затрагивает вопросы интеллектуальной собственности.

Можно предположить, что такая норма вынесена отдельно в связи со специфическим характером права интеллектуальной собственности, вопрос виновности потерпевшей стороны в данном случае будет решаться более сложным способом и может вовлечь в себя ряд обстоятельств, не имеющих отношение к первоначальному договору купли-продажи.

Если говорить о действиях потерпевшей стороны, повлекших за собой полную или частичную невозможность исполнения, возникновение ущерба, etc, то помимо факта совершения таких действий, необходимо установить их причинно-следственную связь с возникшими негативными последствиями, а также степень такой «причинности». Иными словами, каковыми бы были последствия, если бы потерпевшая сторона не совершала таких действий. То есть в такой ситуации речь может идти не только о полном, но и о частичном освобождении от ответственности.

Наконец, самое распространенное основание для освобождения от ответственности, используемое всеми правовыми системами в различных формулировках и с отдельными нюансами. Формулировка, употребляемая в Конвенции, характерна для

англо-саксонского права. Имеется в виду наступление обстоятельств вне контроля неисправной стороны [ст. 79]. Причем это является основанием для освобождения стороны от ответственности и если такие обстоятельства действуют в отношении третьего лица, привлеченного стороной к исполнению обязательства. При этом круг обстоятельств вне контроля может быть неограничен и трактоваться довольно широко. Во избежание подобных затруднений, стороны часто прямо перечисляют в договоре такие обстоятельства вне контроля, могущие послужить основанием для освобождения от ответственности. Ограничение в данном случае состоит в том, что освобождение от ответственности возможно только на период действия такого обстоятельства. Исключения составляют ситуации, когда вследствие действия таких обстоятельств гибнет или безвозвратно утрачивается предмет договора купли-продажи.

В заключение хотелось бы сделать несколько выводов. Основываясь на изучении предписаний международной Конвенции, можно утверждать, что ключевой идеей в отношении заключения частноправовых договоров вообще и договоров купли-продажи в частности является постулат о необходимом изначально и последующем равенстве сторон. Стороны должны находиться в равном положении относительно прав и обязанностей по договору, а также, с учетом критерия предвидимости и критерия разумного

лица, обладать равными возможностями в определении последствий своих действий в рамках исполнения конкретного договора.

Думается, что относительно видов оснований освобождения от ответственности, можно предложить следующую классификацию по источнику возникновения:

- события, не вызванные ни одной из сторон;
- вина потерпевшей стороны;
- прямой предварительный отказ от ответственности стороны, впоследствии неисправной (или принятие на себя ответственности за конкретные обстоятельства стороной, впоследствии потерпевшей).

Также следует отметить присутствие в Конвенции определенного вакуума в области формулирования целей совершения покупки. Речь идет об обстоятельствах освобождения от ответственности, чего не может произойти, если приобретенный товар не пригоден к обычному использованию. Не указано, как разрешается данная ситуация, если товар приобретался с иной оговоренной целью, а покупатель впоследствии подает иск на основании непригодности товара к использованию в обычных целях.

При видимой простоте содержания поднятые в статье вопросы заслуживают отдельных научных и практических изысканий. Объективно существуют проблемы, подлежащие решению с целью повышения эффективности и результативности разрешения споров в суде и арбитраже.

Литература:

1. Гражданское и торговое право зарубежных государств. В 2-х т. / Отв. ред. проф. Е.А. Васильев, проф. А.С. Комаров. М., 2004. Т. 1.
2. Абросимова Е.А. Значение критерия предвидимости, устанавливаемого Венской конвенцией о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, в сравнении с положениями ФГК и ГГУ// Вопросы международного частного, сравнительного и гражданского права, международного коммерческого арбитража: LIBER AMICORUM в честь А.А. Костина, О.Н. Зименковой, Н.Г. Елисеева / Сост. и научн. ред. С.Н. Лебедев, Е.В. Кабатова, А.И. Муранов, Е.В. Вершинина. М., 2013.
3. Горлов, В.А. Ответственность за нарушения условий договора международной купли-продажи товаров // Право и экономика. М., 2000. № 6.
4. Мусин В.А. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. и некоторые вопросы гражданского и международного частного права // Журнал международного частного права. СПб., 1993. № 1.
5. Розенберг, М.Г. Международная купля-продажа товаров. М., 2003.
6. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Вена, 1980 // Сайт ЮНСИТРАЛ / Тексты ЮНСИТРАЛ и их статус // <http://www.uncitral.org>.
7. <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070117g1.html>

LIABILITY LIMITS IN THE INTERNATIONAL SALE AND PURCHASE CONTRACT: KEEPING PARTIES' INTERESTS BALANCED

The article analyzes specific features concerning the liability limitations according to the CISG. The author argues that most of them have the goal not to derive as much benefit as possible, but to keep the parties' interests balanced. The best illustration in point would be the foreseeability criterion – one of the most interesting instruments found in German and French law.

The author also provides a classification of different limitation criteria based on their goals and analyzes in detail their practical significance.

Ekaterina Abrosimova,
Lecturer, Department of International
Private and Civil Law; Senior Secretary,
Information Centre (Moscow), Hague
Conference on International Private Law.

Ключевые слова:

Венская конвенция 1980 года,
ограничение ответственности, критерий
предвидимости, баланс интересов сторон.

Keywords:

CISG, liability limitations, foreseeability
criterion, balance of interests.

References:

1. Graždanskoe i torgovoe pravo zarubezhnyh gosudarstv [Civil and trade law of foreign countries]. V 2-h t / Otv. red. prof. E.A. Vasil'ev, prof. A.S. Komarov. M., 2004. T. 1.
2. Abrosimova E.A. Znachenie kriterija predvidimosti, ustanavlivaemogo Venskoj konvenciej o dogovorah mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov 1980 goda, v sravnenii s polozhenijami FGK i GGU [The foreseeability criterion set forth by CISG to compare to FCC and GCC] // Voprosy mezhdunarodnogo chastnogo, sravnitel'nogo i graždanskogo prava, mezhdunarodnogo kommercheskogo arbitrazha [The Issues of International Private, Comparative and Civil Law, International Commercial Arbitration]: LIBER AMICORUM v chest' A.A. Kostina, O.N. Zimenkovej, N.G. Eliseeva / Sost. i nauchn. red. S.N. Lebedev, E.V. Kabatova, A.I. Muranov, E.V. Verzhinina. M., 2013.
3. Gorlov, V.A. Otvetstvennost' za narusheniya uslovij dogovora mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov [Responsibility for breach of international sale of goods contract] // Pravo i jekonomika [Law and Economy]. M., 2000. № 6.
4. Musin, V.A. Konvencija OON o dogovorah mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov 1980 g. i nekotorye voprosy graždanskogo i mezhdunarodnogo chastnogo prava [CISG: some aspects of civil and private international law] // Zhurnal mezhdunarodnogo chastnogo prava [The International Private Law Journal]. SPb., 1993. № 1.
5. Rozenberg, M.G. Mezhdunarodnaja kuplja-prodazha tovarov [International sale of goods]. M., 2003.
6. <http://www.uncitral.org>.
7. <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070117g1.html>