

УДК 341 (420)
URL: <http://hdl.handle.net/11435/2218>

Падиряков А. В.
С. 228–235.

А. В. ПАДИРЯКОВ,

начальник отдела правовой поддержки международных проектов

Государственная корпорация «Ростех», г. Москва, Россия

ПОНЯТИЕ И ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ УБЫТКОВ ПО ВЕНСКОЙ КОНВЕНЦИИ ООН 1980 г. (на примере права Англии)

Цель: осуществить комплексный анализ института убытков по Венской Конвенции 1980 г. и практики его применения в сравнении с регулированием института убытков в праве Англии.

Методы: всеобщий диалектический метод познания, а также основанные на нем общенаучные и частноправовые методы исследования.

Результаты: в статье проанализировано правовое регулирование института убытков по Венской конвенции 1980 г. и сделан обзор практики его применения судами различных государств, а также проведен сравнительно-правовой анализ института убытков по Венской конвенции 1980 г. и праву Англии.

Научная новизна: в статье предложены практические рекомендации по использованию положений Венской конвенции 1980 г. об убытках и международной практики их применения в договорной работе.

Практическая значимость: выводы и положения статьи могут быть использованы в научной, законотворческой и правоприменительной деятельности, учебном процессе учреждений высшего профессионального образования.

Ключевые слова: Венская конвенция; убытки; предвидение убытков; международная купля-продажа товаров; право Англии.

Введение

Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров от 11.04.1980 (далее – конвенция) зарекомендовала себя как эффективный инструмент урегулирования отношений сторон в сфере международной (трансграничной) купли-продажи товаров в различных их аспектах. В практике арбитражных и третейских судов и с точки зрения научных исследований были и остаются до сих пор нормы об убытках и процентах.

Одной из отличительных черт раздела конвенции об убытках является относительная лаконичность. Положения конвенции об убытках дают лишь общие правила, что само по себе провоцирует разнородность практики применения этого соглашения. Дополнительным фактором, негативно влияющим на гармонизацию ее применения, является наднациональный характер документа, что, по идее, должно было, напротив, служить целям унификации национальных правовых систем по вопросам, урегулированным конвенцией.

Так, ст. 7 (2) устанавливает порядок применения документа: вопросы, относящиеся к предмету регулирования конвенции, которые прямо в ней не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов – в соответствии

с правом, применимым в силу норм международного частного права.

Однако суды часто пропускают первое звено цепочки алгоритма применения конвенции и заполняют любые пробелы регулирования нормами национального права. С другой стороны, в некоторых случаях просто невозможно использовать нормы конвенции или ее принципы. Например, в случае с взысканием процентов за пользование чужими денежными средствами. Конвенция не устанавливает ни ставки, ни способа расчета процентов за пользование чужими деньгами, поэтому судам не остается ничего иного, кроме как применять нормы национального или применимого по договору права¹.

Проблема аналогичного характера актуальна и в процедурном аспекте. Конвенция практически не содержит норм процессуального права, что дает судам возможность (за отсутствием альтернативы) применять процессуальные нормы национального правопорядка, что также неблагоприятно влияет на установление единообразия применения документа.

Не урегулирован конвенцией и частный, но весьма значимый вопрос возможности включения в состав

¹ Районный суд Арбон, 9 декабря 1994 г., дело № 341/1994 (Швейцария) (Bezirksgericht Arbon [BG]).

убытков (и, соответственно, возмещения за счет ответчика) судебных издержек (вознаграждения адвоката). Единой практики, что предсказуемо, не сформировалось. Так, в США (апелляционный суд Соединенных Штатов по седьмому округу – United States Court of Appeals for the Seventh Circuit) этот вопрос был признан судом процессуальным (т. е. не подпадающим под действие конвенции) и был решен на основании правил, действующих в США, – каждая сторона разбирательства самостоятельно несет свои расходы. Примечательно в этом деле то, что первая инстанция применила положения конвенции, включив в убытки к возмещению расходы истца на юридических консультантов, так как сторона, нарушившая договор, могла предвидеть и эти последствия своего нарушения договора.

Результаты исследования

Позиция Англии по отношению к ратификации конвенции

Хотя конвенция и является одним из самых известных, популярных и массово используемых институтов международного договорного права и имеет богатейшую практику применения, ряд развитых правовых порядков не присоединились к ней до сих пор. Наиболее ярким представителем воздержавшейся части стран является Англия, которая, кстати, внесла немалый вклад в подготовку конвенции, но так и не ратифицировала ее.

Приведем два самых популярных мнения на этот счет.

Во-первых, прослеживается желание государственных органов (и некоторых частных структур) Англии сохранить юрисдикционную монополию английских судов и права. Исторически и сейчас Лондон – самое популярное место для судебного разбирательства. Право Англии – самое популярное право, для возможности выбора которого стороны готовы искусственно создавать иностранный элемент при конструировании отношений. Эти факты приводят в английское право и суды многих заявителей, что, безусловно, приносит существенные доходы. Сохранение «монополии» английского права – это важный политический и финансовый вопрос [1].

Во-вторых, базовый дуализм подхода к возможности отказа от исполнения договора и его последствий.

Здесь необходимо кратко обозначить проблематику вопроса. В английском общем праве традиционно иск об исполнении в натуре сам по себе не существовал. Кроме денежных обязательств (взыскиваемых практически во всех случаях при помощи иска о цене – action for the price) и обязательств воздержаться от действий

(защищаемых иском о запрете действий – injunction), все другие обязательства не могли быть предметом требований кредитора в суде, а должник мог, по сути, откупиться от исполнения договора, уплатив убытки, всегда и при любых условиях.

Но с развитием права справедливости (law of equity) иск об исполнении в натуре (action for specific performance) стал возможен в ряде случаев. Количество этих случаев со временем росло и сейчас позволяет отдельным английским авторам называть допустимость подачи иска об исполнении в натуре в качестве общего правила в Англии [2].

Континентальное гражданское право и английское исходят из противоположных принципов: первое – из принципиальной возможности принуждения к реальному исполнению обязательств, а второе – из принципиальной возможности для должника заменить реальное исполнение выплатой определенной суммы, денежной компенсации. Позиция континентального права строится на идее моральности права и принципе pacta sunt servanda. Подход же общего права основан в большей степени на идее экономической целесообразности.

Конвенция придерживается подхода, что договоры должны исполняться [3], право Англии исходит из того, что от исполнения договора можно отказаться, претерпев негативные экономические последствия. Соответственно, многих устраивает именно второй подход, ратификация же конвенции привела бы к неизбежной коллизии.

Убытки по конвенции и по праву Англии (сравнительный аспект)

В соответствии со ст. 74 конвенции убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать.

Целью ст. 74 конвенции является возврат стороны, не допустившей нарушения договора, в такое положение, как если бы сторона, нарушившая договор, должным образом исполнила бы свои обязательства².

² «Чикаго Прайм Пакерс, Инк.» против «Нортгем Фуд Трейдинг Ко.», Окружной суд Северного района шт. Иллинойс, США (Chicago Prime Packers, Inc. v. Northam Food Trading Co., et. al., 320 F. Supp. 2d 702, 2004 WL 11666628, 2004 U.S. Dist. LEXIS 9347 (N.D. Ill)).

Таким образом, данная статья уравнивает положение сторон путем денежной компенсации, ставя ненарушившую сторону в экономическое положение, возможно близкое к тому, которое бы было, если бы договорные обязательства были надлежаще исполнены³.

В соответствии с выработанной практикой сторона получает право требования возмещения убытков при соблюдении следующих условий⁴:

- 1) наличие действительных договорных отношений с конкретными договорными обязательствами сторон;
- 2) нарушение договора одной из сторон;
- 3) наличие убытков, понесенных в расчете на исполнение договора, и / или неполучение обещанного;
- 4) причинная связь между нарушением договора и возникшим убытком.

Комментаторы, обобщая практику взыскания убытков по конвенции, выделяют различные категории подлежащего взысканию ущерба: неполучение обещанного, убытки, понесенные в расчете на исполнение договора, упущенная выгода, таможенные штрафы, проценты за пользование чужими деньгами, потеря бизнес-возможности, стоимость привлечения международного коллектора, убытки из неисполнения договора (невозникновение благоприятной ситуации, которая бы возникла при исполнении договора), стоимость привлечения консультантов (юристов).

Для любого ущерба ключевой категорией является возможность предвидения возможности и размера ущерба на стадии заключения договора⁵. Также отмечается, что категория предвидимости убытков аналогична общему праву, поэтому наработки судебной практики Англии и Соединенных Штатов в полной мере применимы к оценке и расчету «предвиденных» на стадии заключения договора убытков [4].

Таким образом, в формулировке самой общей статьи конвенции об убытках явно прослеживается международно признанный (в том числе и в Англии) принцип ограничения размера подлежащих взысканию убытков. Как будет видно далее, выбранный конвенцией механизм ограничения взыскиваемых

убытков аналогичен последовательно применяемому подходу системы общего права.

При этом несравнимо большую роль концепция предвиденности играет в общем праве Англии. В судебной практике Англии данный принцип был впервые применен в деле Хадли против Баксендейла⁶.

В центре данного часто цитируемого дела был спор между мельником и перевозчиком. Часть механизма паровой мельницы, вывезенная для ремонта, была доставлена обратно перевозчиком с четырехдневной просрочкой, и мельник подал на перевозчика в суд, взыскивая неполученные доходы. По сей день это дело рассматривается как ключевой прецедент в праве Англии, «наиболее замечательное дело в сфере договорных убытков»⁷, именно в нем был впервые сформулирован принцип предвиденности. В данном решении сказано, что в случае нарушения договора в дополнение к обычным убыткам (реально понесенным убыткам) можно также требовать взыскания убытков, рассчитанных на основании неполученной прибыли (unrealized profit – прибыли, которая существует только на бумаге), которая «с разумной долей вероятности была бы получена в соответствии с намерениями сторон, которые имелись на момент заключения договора»⁸.

Объяснялся такой подход так: если нарушившая сторона может быть ответственна за ту часть убытков, которую она не должна была предвидеть во время нарушения договора, тогда не в интересах потерпевшей стороны будет заключение соглашения в отношении возможных убытков от потенциального нарушения договора. И наоборот, сторона, которая в будущем нарушит договор, не сможет эффективно защищать себя от взыскания большего косвенного ущерба путем соответствующего лимитирования своей ответственности в самом договоре.

Концепция предвиденности стала базовым принципом английской судебной практики после 1854 г. и остается неизменной по сей день.

Практика применения конвенции свидетельствует о достаточно унифицированном подходе к определению «предвиденности». Она ограничивает подлежащие возмещению убытки суммой, которую можно было бы предполагать при заключении договора. Объясняется такой подход тем, что если бы стороны на момент

³ Austria 14.01.2002 Supreme Court, Delchi Carrier v. Rotorex, 71 F.3d 1024 (1995). URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951206u1.html>

⁴ Болгария. 28.02.2002. Коммерческое дело 26/99 (Bulgaria 28.02.2002 Arbitration Case 26/99).

⁵ Верховный суд Польши. 27.01.2006. «Ти Ви Тьюнс, Инк.» против «Герхард Шуберт ГмбХ» (Supreme court of Poland, 27.01.2006, Tee Vee Tunes, Inc. et al v. Gerhard Schubert GmbH, 2006 WL 2463537 (S.D.N.Y.)).

⁶ Hadley v. Baxendale (1854), 9 Exch 341 156 Engl. Rep. 145 (1854).

⁷ McGregor: On Damages, 19th Edition, published by: Sweet & Maxwell, author: Harvey McGregor, publication Date: 24 Jul 2014.

⁸ Bradley, J. (1854), 9 Exch 341, 354.

заклучения договора предвидели возможность возникновения убытков в значительном размере, они бы существенно пересмотрели условия заключаемого договора или вовсе отказались бы 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 договор, предполагающий перепродажу, 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. Осведомленность продавца могла бы повлиять на его решение заключать договор или на его действия по предотвращению просрочки. В этих положениях ясно прослеживается один из ключевых частноправовых принципов – равенство сторон. На момент заключения договора, а также в процессе его исполнения стороны должны обладать одинаковой информацией обо всех деталях, так или иначе затрагивающих возникшее правоотношение. Разумеется, речь не идет о подробном обсуждении тех сведений, осознание которых предполагает применение критерия разумного лица, устанавливаемого в том числе и конвенцией.

Каждый из контрагентов должен иметь возможность на всех этапах оценивать последствия своих действий, в том числе в отношении возникновения убытков. Безусловно, заключая договор, контрагенты рассчитывают на его исполнение и презюмируют взаимную добросовестность, но жизненные обстоятельства могут меняться, хотя и недостаточно радикально для применения клаузулы *rebus sic stantibus* (неизменность обстоятельств), но достаточно для того, чтобы, возможно, принять решение о неисполнении. Например, существует договор купли-продажи, на момент наступления срока исполнения продавец осознает, что предоставление товара покупателю будет связано для него со значительными затруднениями, может быть, финансового характера. Сопоставляя их размер с размером убытков, которые могут возникнуть, и оценивая их с позиции разумного лица, на основании имеющейся у него информации продавец принимает решение, что возмещение убытков будет связано для него с гораздо меньшими затратами. А покупатель, не поставив продавца в известность, заключает договор с целью перепродажи указанного товара, предусматривающий существенную неустойку. Если бы на момент принятия решения продавец был осведомлен, что его

неисполнение приведет не только к возникновению обычных убытков (тех, которые может предвидеть разумное лицо), но и к необходимости выплаты такой неустойки, он, возможно, принял бы иное решение, так как сопоставление затруднений в исполнении и размера возмещения привело бы к другому результату. Таким образом, ни в каком случае не было бы справедливым взыскивать с неисполнившей стороны те убытки, которые она не учитывала и не могла учитывать.

В свете сказанного остается один технический, но принципиальный для любого спора вопрос: какой уровень доказательства убытков должен быть предоставлен суду для удовлетворения требования. Ответ на него выработала практика применения конвенции. Потерпевшая сторона с разумной точностью должна доказать понесенные убытки, при этом математической точности при определении размера убытков не требуется. Способы определения размера убытков включают (но не ограничиваются этим) мнение эксперта, экономические и финансовые данные, исследования и анализы рынков или статистику по аналогичным бизнесам⁹.

Конкретные и абстрактные убытки

В соответствии со ст. 75 конвенции, если договор расторгнут и если разумным образом и в разумный срок после расторжения покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар, сторона, требующая возмещения убытков, может взыскать разницу между договорной ценой и ценой по совершенной взамен сделке, а также любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы на основании ст. 74 конвенции.

Таким образом, наряду с общими нормами, применимыми к доказательству наличия и размера ущерба, конвенция также вводит и презумпции, которые могут облегчить задачу потерпевшей стороны.

Первая из этих презумпций касается ситуации, когда потерпевшая сторона совершила заменяющую сделку, например, потому что это было необходимо для уменьшения ущерба или вытекало из существующего обычая. В таких случаях считается, что ущерб составляет разницу между ценой договора и ценой заменяющей сделки.

Презумпция работает, только если заменяющая сделка в действительности имела место, а не когда

⁹ CISG-AC. Мнение № 6, расчет убытков по статье 74 конвенции. Докладчик: профессор Джон Уай. Готанда, Университет Вилланова Школа права, Вилланова, Пенсильвания, США (CISG-AC Opinion № 6, Calculation of Damages under CISG Article 74. Rapporteur: Professor John Y. Gotanda, Villanova University School of Law, Villanova, Pennsylvania, USA).

потерпевшая сторона сама исполнила обязательство, лежавшее на неисполнившей стороне (например, в случае выполнения ремонтных работ на судне самим судовладельцем в результате невыполнения этих работ судоверфью, которой были поручены эти работы).

Заменяющая сделка отсутствует и общие нормы не подлежат применению, когда компания после прекращения договора использует свое оборудование для исполнения другого договора, который она могла бы исполнить в то же время в первую очередь (*lost volume*).

Заменяющая сделка должна быть совершена в разумный срок и разумным способом, с тем чтобы избежать положения, когда неисполнившая сторона пострадает от поспешного или злонамеренного поведения контрагента.

Аналогично данный вопрос урегулирован и в английском праве. Так, в соответствии со ст. 50 (3) и 51 (3) Закона о купле-продаже товаров (*Sale of Goods Act 1979*) убытки (в случае осуществления замещающей сделки) составляют разницу между ценой нарушенного договора и ценой замещающей сделки, при условии что цены отличаются и замещающая сделка была менее выгодной, чем изначальный договор. Так же, как предусмотрено конвенцией, указанные нормы работают в обе стороны: и для покупателя, который вынужден приобретать замещающий товар¹⁰, и для продавца, который вынужден искать другого контрагента¹¹. Кстати говоря, указанный механизм применим и к договорам, предметом которых являются акции¹².

В соответствии со ст. 76 конвенции, если договор расторгнут и если имеется текущая цена на данный товар, сторона, требующая возмещения ущерба, может, если она не осуществила закупки или перепродажи на основании ст. 75, потребовать разницу между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора, а также возмещения любых дополнительных убытков, которые могут быть взысканы на основании ст. 74 конвенции. Однако, если сторона, требующая возмещения ущерба, расторгла договор после принятия товара, вместо текущей цены на момент расторжения договора применяется текущая цена на момент такого принятия.

Текущей ценой является цена, преобладающая в месте, где должна быть осуществлена поставка, или, если в этом месте не существует текущей цены, цена в таком

другом месте, которое служит разумной заменой, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара.

Возврат продавцом покупателю суммы предоплаты за непоставленный товар не освобождает его от возмещения покупателю убытков, вызванных непоставкой товара, результатом которой явилось расторжение контракта. При этом установлено, что предусмотренное контрактом ограничение размера подлежащих возмещению убытков на случай просрочки продавцом поставки или неприемки покупателем товара не подлежит учету при непоставке товара продавцом.

Рыночные отношения, когда широко практикуется последовательное заключение договоров в целях перепродаж, подыскания новых контрагентов и восполнения понесенных потерь, позволяют использовать при нарушении договорных обязательств упрощенную форму определения возникающих убытков в виде разницы в ценах первоначального и последующего договоров. Такие убытки получили наименование абстрактных. Механизмы ст. 75–76 конвенции очень похожи на классический подход, выработанный английской судебной практикой в отношении способов определения размера договорных убытков¹³.

В ситуации, когда требования о возмещении убытков основаны на разнице стоимости (или на стоимости замещающего товара), они могут быть оценены путем отсылки к действительной или рыночной стоимости. Считается, что отсылка к «рынку» товаров возможна тогда, когда эти товары могут быть свободно приобретены или проданы по фиксированной цене¹⁴. Однако последняя практика английских судов свидетельствует о расширении этого подхода. Так, суд вправе констатировать существование рынка товара, основываясь на любых достаточных свидетельствах по этому вопросу¹⁵. Более того, английский суд может учитывать даже наличие черного рынка¹⁶.

Рассмотрим новозеландское дело Джона Нила Моуата против автодилера «Беттс Моторс Лтд». Джон Нил купил у «Беттс Моторс» новый автомобиль «Шевроле», импортированный из США, за 1 200 фунтов, при этом обязавшись не перепродавать (отчуждать или иным образом передавать во владение или поль-

¹³ The Law of Contract by Edwin Peel, B.C.L., M.A. London: Sweet&Maxwell, 2007, p. 1015.

¹⁴ W L Thompson Ltd v Robinson (Gunmakers) Ltd [1955]. Ch. 177.

¹⁵ Bulkhaul Ltd v RhodiaOrganique Fine Ltd [2008]. EWCA. Civ 1452.

¹⁶ Mouat v Betts Motors Ltd [1959]. A.C. 71.

¹⁰ Murray v Lloyd [1989]. 1 W.L.R. 1060.

¹¹ Texaco Ltd v Eurogulf Shipping Co Ltd [1987]. 2 Lloyd's Rep. 541.

¹² Jamal v Moolla Dawood Son & Co [1916]. 1 A.C. 175.

зование) этот автомобиль в течение двух лет, не предложив предварительно его дилеру по цене покупки.

Здесь необходимо дать краткую историческую справку для понимания дела. Новая Зеландия в 50-х гг. XX в. испытывала кризис ликвидности, в частности в стране был критически мал запас долларов США. Не имея достаточного собственного производственного ресурса, страна зависела от экспорта автомобилей из США и Канады. Закупка автомобилей из США осуществлялась на обычных (недискриминационных) условиях, но из-за нехватки долларовой ликвидности Новая Зеландия не могла закупать достаточный для удовлетворения внутреннего спроса объем машин. Правительство ввело государственное регулирование рынка новых автомобилей, которые продавались по предварительной заявке по фиксированной цене. В рамках государственного регулирования автодилеры были обязаны включать в договор с потребителем положение о запрете перепродажи машины, чтобы исключить возможные злоупотребления (покупку автомобиля по государственной цене, перепродажу по рыночной цене и, как следствие, получение необоснованной прибыли на фоне кризиса валютной ликвидности).

Джон Моуат в нарушение своего договорного обязательства через три месяца после покупки перепродал машину третьему лицу за 1 700 фунтов (на 500 фунтов дороже цены покупки). Суд, рассмотрев дело, пришел к выводу, что, исходя из обязательств покупателя, «Беттс Моторс» могли рассчитывать на получение автомобиля по цене изначальной продажи (минус амортизация). Соответственно, размер убытков дилера составил разницу между ценой, по которой Джон Моуат должен был продать авто «Беттс Моторс», и ценой, по которой дилер мог бы купить такой же автомобиль где-то еще. Суд постановил: чтобы поставить «Беттс Моторс» в положение, в котором дилер был бы, если бы договор не был нарушен, необходимо признать за дилером право совершить «заменяющую» сделку на доступном рынке. Единственный доступный в текущей ситуации для дилера рынок – черный рынок новых автомобилей, бывшие владельцы которых, так же как и Джон Моуат, нарушили свои договоры покупки новых автомобилей, и цена на этом рынке составляет 1 700 фунтов. С Джона Нила Моуата взыскали разницу между ценой, по которой он обязался продать автомобиль автодилеру (1 200 фунтов), и рыночной ценой автомобиля (1 700 фунтов) плюс судебные расходы.

При определении наличия рынка определенного товара монопольно контролируемый государством рынок не учитывается.

В соответствии со ст. 77 конвенции сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для уменьшения ущерба (включая упущенную выгоду), возникающего вследствие нарушения договора. Если она не примет таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены.

Например, в деле, рассмотренном Верховным судом Швейцарии, было заявлено требование о возмещении убытков от нарушения договора поставки часов. Швейцарская компания (поставщик) прекратила поставки часов украинской компании (покупателю) в связи с тем, что поставщик заключил эксклюзивный дистрибуторский договор с другой украинской компанией. Вследствие этого покупатель потребовал от поставщика возмещения убытков в виде разницы между ценой нарушенного договора и ценой, по которой он продавал часы в розничной сети. Верховный суд Швейцарии снизил размер взыскиваемых убытков, указав на то, что в силу ст. 77 конвенции покупатель должен был принять разумные меры по уменьшению убытков. Эти меры заключались в том, что покупатель должен был приобрести часы у украинского эксклюзивного дистрибутора. В таком случае убытки покупателя составили бы разницу между ценой нарушенного договора и ценой, по которой он закупил часы у эксклюзивного дистрибутора¹⁷.

Обязанность митигировать последствия чужого нарушения – международно признанный принцип, праву Англии он также известен.

В английском праве широкое применение получил принцип обязанности потерпевшего предотвращать, а при невозможности уменьшать свои потери (любой другой негативный эффект нарушения договора). Потерпевший не вправе требовать возмещения убытков, хотя и причиненных, которых он должен был избежать. Никаких последствий неисполнения потерпевшим этой обязанности не предусмотрено, но убытки будут уменьшены судом сообразно. Соответственно, обязанность потерпевшей стороны состоит из двух блоков: предпринять все разумные меры для уменьшения понесенного убытка¹⁸ и воздержаться от действий, которые могли бы увеличить понесенные убытки¹⁹.

¹⁷ Switzerland 17 December 2009 Supreme Court (Watches case). URL: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/091217s1.html>

¹⁸ Hussey v Eels [1990], 2 Q.B. 227 at 233.

¹⁹ The Borag [1981], 1 W.L.R. 274.

В деле предотвращения / уменьшения убытков может с активной позицией выступать нарушившая сторона, например путем предоставления замены исполнения (по принципу «лучше, чем ничего»). У потерпевшей стороны нет обязанности принимать такое «альтернативное» исполнение, однако принятие может быть расценено судом как принятие мер по уменьшению убытков²⁰.

Существует также практика, в соответствии с которой само нарушение договора или действия по предотвращению убытков не только предотвращают / уменьшают убытки, но и создают большую выгоду, чем надлежащее исполнение договора. Очевидно, что в этом случае убытки вообще не присуждаются²¹. В соответствии со ст. 78 конвенции, если сторона допустила просрочку в уплате цены или иной суммы, другая сторона имеет право на проценты с просроченной суммы без ущерба для любого требования о возмещении убытков, которые могут быть взысканы на основании ст. 74 конвенции.

Проценты за пользование чужими деньгами известны всем развитым правовым порядкам, Англия не исключение (Late Payments of Commercial Debts (Interests) Act 1998).

Выводы

Хотя право Англии является классическим примером, а по факту основоположником системы общего и прецедентного права, в противовес Венской конвенции ООН 1980 г., которая, хотя и вобрала в себя передовой международный опыт, является порождением скорее континентального (романо-германского) подхода, практика применения и права Англии, и конвенции близки во многих отношениях.

Конвенция покрывает такие аспекты взыскания убытков, как предвиденность, абстрактные убытки и обязанность потерпевшей стороны митигировать последствия неисполнения контрагента. Остальные вопросы взыскания убытков решаются через принципы, установленные конвенцией, а неустраняемые пробелы остаются на откуп применимому национальному праву.

При этом конвенция, по сравнению с правом Англии, имеет в своей основе принципиально иной подход в отношении возможности принудительного исполнения в натуре. С другой стороны, механизм исполнения в натуре опять же будет зависеть от выбранного применимого права.

Дополнительными «тонкими» моментами являются: 1) невозможность унифицированного применения конвенции в связи с ее лаконичностью; 2) попытки судов различных юрисдикций применять более знакомый им национальный правовой порядок; 3) неизбежность использования применимого национального права во всех не урегулированных конвенцией аспектах.

Таким образом, в отношении договоров международной (трансграничной) купли-продажи необходимо еще на стадии построения отношений сторон определить: 1) будет ли конвенция применяться к отношениям сторон «по умолчанию»; 2) имеет ли смысл вывести договор из-под действия конвенции; 3) проанализировать, как будут применяться весьма ограниченные механизмы конвенции в разрезе применимого права; 4) определить юрисдикцию суда и проанализировать практику применения конвенции этим судом – как было продемонстрировано выше, один и тот же вопрос может решаться прямо противоположно в странах, ратифицировавших Венскую конвенцию ООН 1980 г.

Список литературы

1. Linarelli, J. The Economics of Uniform Laws and Uniform Lawmaking, 48 Wayne L. Rev. 1387 (2003).
2. McGregor H. Contracts Code drawn up on behalf of the English Law Commission. Milan, 1993. P. 90.
3. Mustill M. The New Lex Mercatoria, The First Twenty-five Years: Arb. Int. 4 (1988) 110.
4. Allison E. Butler A practical guide to the CISG: negotiations through litigation. Aspen Publishers (2007 Supplement 2).

В редакцию материал поступил 30.06.15

© Падиряков А. В., 2015. Впервые опубликовано в журнале «Актуальные проблемы экономики и права» (<http://apel.ieml.ru>), 15.11.2015; лицензия Татарского образовательного центра «Таглитат». Статья находится в открытом доступе и распространяется в соответствии с лицензией Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/2.0/>), позволяющей неограниченно использовать, распространять и воспроизводить материал на любом носителе при условии, что оригинальная работа, впервые опубликованная в журнале «Актуальные проблемы экономики и права», процитирована с соблюдением правил цитирования. При цитировании должна быть включена полная библиографическая информация, ссылка на первоначальную публикацию на <http://apel.ieml.ru>, а также информация об авторском праве и лицензии.

²⁰ The Solholt [1983], 1 Lloyd's Rep. 605.

²¹ Platt v London Underground Ltd, The Times, March 13, 2001.

Информация об авторе

Падиряков Александр Викторович, начальник отдела правовой поддержки международных проектов, Государственная корпорация «Ростех»

Адрес: 119991, г. Москва, Гоголевский бульвар, 21, тел.: (495) 287-25-25

E-mail: A.V.Padiryakov@rostec.ru

Как цитировать статью: Падиряков А. В. Понятие и порядок определения убытков по Венской конвенции ООН 1980 г. (на примере права Англии) // *Актуальные проблемы экономики и права*. 2015. № 4. С. 228–235.

A. V. PADIRYAKOV,

Head of the Department of Legal Support on International Projects

State Corporation «Rostekh», Moscow, Russia

NOTION AND ORDER OF DETERMINING THE LOSSES UNDER THE VIENNA CONVENTION OF UNO 1980 (by the example of law of England)

Objective: to carry out a comprehensive analysis of the institution of losses under the Vienna Convention of 1980 and its implementation in comparison with the regulation of the institution of losses in the law of England.

Methods: universal dialectic method of cognition, as well as general scientific and private research methods based on it.

Results: the article analyses legal regulation of the institution of losses under the Vienna Convention of 1980 and reviews the practice of its application by the courts of various states, as well as presents a comparative legal analysis of the institution of losses under the Vienna Convention of 1980 and the law of England.

Scientific novelty: the article suggests practical recommendations on using the provisions of the Vienna Convention 1980 on losses and international practices in contracting.

Practical significance: the findings of this paper can be used in scientific, legislative and law enforcement activities, and in the educational process of higher education institutions.

Key words: Vienna Convention; losses; anticipation of losses; international purchase and sale of goods; law of England.

References

1. Linarelli, J. *The Economics of Uniform Laws and Uniform Lawmaking*, 48 Wayne L. Rev. 1387 (2003).
2. McGregor, H. *Contracts Code drawn up on behalf of the English Law Commission*. Milan, 1993, p. 90.
3. Mustill, M. *The New Lex Mercatoria, The First Twenty-five Years*: Arb. Int. 4 (1988) 110.
4. Allison, E. Butler. *A practical guide to the CISG: negotiations through litigation*, aspen publishers (2007 Supplement 2).

Received 30.06.15

Information about the author

Padiryakov Aleksandr Viktorovich, Head of the Department of Legal Support on International Projects, State Corporation «Rostekh»

Address: 21 Gogolevskiy Boulevard, 119991, Moscow, tel.: (495) 287-25-25

E-mail: A.V.Padiryakov@rostec.ru

For citation: Padiryakov A. V. Notion and order of determining the losses under the Vienna convention of UNO 1980 (by the example of law of England) // *Actual Problems of Economics and Law*, 2015, no. 4, pp. 228–235.