
МЕЖДУНАРОДНОЕ ЧАСТНОЕ ПРАВО

Реализация юридической конструкции «снижение цены товара, не соответствующего договору» во внешнеторговом обороте

Снижение цены по ст. 50 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.) (далее «*Конвенция*») «*одно из средств правовой защиты покупателя в случае нарушения продавцом своего договорного обязательства. Согласно положениям Конвенции из сферы ее действия не исключается поставка товаров. Поэтому дальнейшие рассуждения о международной купле-продаже в смысле Конвенции будут относиться к международной поставке, а продавец будет рассматриваться как синоним поставщика. Термин «снижение» цены при переводе текста Конвенции на русский язык оказался наиболее приближен к его значению на английском и испанском языках*¹. Слово *reduire* в ст. 50 Конвенции на французском языке в переводе означает уменьшение, убавление, сокращение, ограничение².

Статья 50 Конвенции содержит следующие правила: если товар не соответствует договору и независимо от того, была ли цена уже уплачена, покупатель может снизить цену в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору. Однако если продавец устраняет недостатки в исполнении своих обязательств в соответствии со ст. 37 или ст. 48 или если покупатель отказывается принять исполнение со стороны продавца в соответствии с этими статьями, покупатель не может снизить цену.

Снижение цены в некотором смысле является компромиссом для покупателя, если у него нет необходимости в замене не соответствующего договору товара или в одностороннем внесудебном расторжении договора. Согласно ст. 51 Конвенции если продавец поставляет только часть товара или если только часть поставленного товара соответствует договору, ст. 46–50 применяются в отношении недостающей части или части, не соответствующей договору. Чтобы отношения между продавцом и покупателем при частичном неисполнении договора были оптимальными, Конвенция, как отмечает А. Комаров, по существу, разделяет договор на две части: главное внимание уделяется правовой защите покупателя по неисполненной части договора без изменения той его части, обязательства по которой исполнены продавцом надлежащим образом³.

Под юридической конструкцией «снижение цены товара, не соответствующего договору», по моему мнению, следует понимать определенную унифицированными

¹ Бизнес-словарь: Англо-русский и русско-английский / Сост. В. С. Сергеева. — М.: ООО «Издательство АСТ»; «ЮНВЕС», 2003, с. 678; Загорская А. П., Петроченко Н. П. Большой англо-русский, русско-английский словарь по бизнесу / Под общ. ред. П. Ф. Петроченко. 2-е изд. — М.: Джон Уайли энд Сайз, 1994, с. 624; Ногейра Х., Туровер Г. Я. Русско-испанский словарь: 57 000 слов. С приложением морфологических таблиц русского языка и краткого очерка особенностей спряжения испанских глаголов. Изд. 2-е, стереотип. — М.: Русский язык, 1974, с. 975.

² Гак В. Г., Ганшина К. А. Новый французско-русский словарь. 9-е изд., испр. — М.: Русский язык—Медиа, 2004, с. 1195.

³ Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. — М.: Юридическая литература, 1994, с. 142 (автор комментария к ст. 50–51 — А. С. Комаров).

нормами, конкретизированную и дополненную условиями внешнеторговых контрактов, восполненную решениями судов и международных коммерческих арбитражей типовую схему односторонних действий покупателя, направленных на изменение денежного обязательства из договора, при совершении которых не учитывается в качестве ограничения влияние трех факторов.

Первый фактор — покупатель (кредитор) не ограничен в праве на защиту путем снижения цены в зависимости от того, является несоответствие товара существенным или простым нарушением договорных обязательств. Согласно ст. 46 Конвенции «покупатель может потребовать замены товара только в том случае, когда это несоответствие составляет существенное нарушение договора». В силу ст. 49 аналогично покупатель может заявить о расторжении договора, если неисполнение продавцом любого из его обязательств по договору или по Конвенции составляет существенное нарушение договора.

Фактор второй — кредитор вправе защитить свои права снижением цены независимо от того, действовал ли продавец по небрежности, освобожден ли продавец от ответственности согласно ст. 79 Конвенции.

Особенность конструкции «снижение цены товара, не соответствующего договору» при международной купле-продаже — признание юридической силы за правом кредитора на защиту и в ситуации поставки товара, не соответствующего договору (но не дефектного), когда продавец освобождается от обязанности возместить убытки на основании ст. 79 Конвенции. В этом случае снижение цены — единственное средство компенсации ущерба, возникшего у кредитора из-за действия форс-мажорных обстоятельств на стороне должника.

Третий фактор — реализация покупателем права на снижение цены не зависит от того, была ли уже уплачена цена товара.

По договору, урегулированному Конвенцией, защита прав осуществляется покупателем путем одностороннего изменения своих денежных обязательств по определенной процедуре. В ее состав унифицированные нормы включают совокупность следующих последовательных действий покупателя:

- установление факта поставки товара, не соответствующего договору;
- выражение в тексте извещения о несоответствии своего явно обнаруживаемого намерения на снижение цены;
- адресование и отправление извещения о несоответствии товара исключительно продавцу по контракту;
- установление отсутствия ограничений своего права на снижение цены (при устранении продавцом любого дефекта товара либо неполучении от продавца предложения о принятии исправления исполнения с соблюдением ст. 37 и 48 Конвенции).

Остановимся на позициях судов относительно установления наличия несоответствия товара договору.



Согласно решению суда 2-й инстанции земли Аахен (Германия)⁴ снижение цены возможно при поставке товара с отступлением от договорных спецификаций. Федеральным судом Швейцарии⁵ подтверждено право покупателя снизить цену мороженого мяса с повышенным содержанием жиров и влаги на 25,5 процента.

Другими видами несоответствия в решениях судов и международных коммерческих арбитражей определены: нестача пяти рулонов акриловых одеял (Верховный суд земли Кобленц, Германия)⁶, наличие в конденсате (смеси сырой нефти под названием «Рийн Бленд») повышенного содержания ртути (Нидерландский арбитражный институт)⁷, наличие «числа падения» пшеницы 210, 215 секунд вместо предусмотренных договором 230 секунд ввиду загрязнения пшеницы свинцом и витотоксином (Верховный суд земли Карлсруэ, Германия)⁸, утрата разбившимися из-за ненадлежащей упаковки бутылками пригодности для их дальнейшего использования по на-

⁴ Recht der Internationalen Wirtschaft. 1990, s. 491.

⁵ Schweizerische Zeitschrift für Internationales und Europäisches Recht. 1999, s. 179.

⁶ Oberlandesgerichts-Rechtsprechungsreport Koblenz. 1997, s. 37.

⁷ Tijdschrift voor Arbitrage. 2003, s. 22.

⁸ Internationales Handelsrecht. 2007, s. 106.

значению (Верховный суд земли Кобленц, Германия)⁹, принятие препятствующих сбыту товара мер в рамках публичного права из-за присутствия в поставленной свинине скрытых дефектов (Федеральный суд Германии)¹⁰. Международным коммерческим арбитражным судом при Торгово-промышленной палате РФ (далее «» МКАС при ТПП РФ) было удовлетворено в полной сумме требование истца о предоставлении ему 10-процентного понижения цены товара, хотя и своевременно отгруженного, но полученного покупателем с уменьшенными, по сравнению с условиями договора, сроками годности по обстоятельствам, зависящим от ответчика (простой контейнер с товаром под выгрузкой и задержка таможенного оформления, вызванная истечением сроков действия документации на товар) (дело МКАС № 97/2004, решение от 23 декабря 2004 года)¹¹.

В международном обороте необходимо четко различать понятия «товар, не соответствующий договору» и «товар, не соответствующий образцу». Последний не обязательно является дефектным. Например, в бизнесе образцы зерновых культур служат для определения сорта, цвета и размера зерна, но не предназначены для фитосанитарных целей. Поэтому при поставке зараженной гречневой крупы представителю польского покупателя не имело смысла в суде для подтверждения несоответствия товара договору ссылаться на его образец¹².

При снижении цены возникает ряд проблем, связанных с процедурой подачи извещения о несоответствии товара договору.

Полагаю, что юридическая конструкция снижения цены путем совершения покупателем самоисполнимых защитных действий без помощи суда, без его вмешательства и поддержки «» это способ самозащиты кредитором своих прав в договорных обязательствах. Она дополнительно включает требования к процедуре подачи извещения о несоответствии товара: направление продавцу извещения в разумный срок; в надлежащей форме; включение в текст извещения конкретных данных о характере несоответствия.

Самый трудно решаемый в договорной и судебной практике вопрос: что следует понимать под «разумным сроком» для подачи извещения в соответствии с п. 1 ст. 39 Конвенции, чтобы уяснить, является ли такое извещение сделанным своевременно.

Подать извещение нельзя без осмотра товара. Конвенция предписывает покупателю осмотреть товар или обеспечить его осмотр «в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах» (п. 1 ст. 38). Эта формулировка означает, что покупателю осмотр товара следует производить быстрее, чем направлять извещения о несоответствии «в разумный срок» (п. 1 ст. 39), но не предписывает действовать немедленно, как при отправлении извещения о приостановлении исполнения обязательств (п. 3 ст. 71). Таким образом, срок для извещения о несоответствии необходимо отличать от того, который дается для осмотра. Каждый из этих временных отрезков должен рассматриваться отдельно.

В правоприменительной практике продолжительность срока для извещения о несоответствии ставится в зависимость от различных обстоятельств. Наиболее важное из них «» природа самого товара. Во внимание принимаются все торговые обычаи, относительно которых стороны договорились, и практика, которую они установили в своих взаимоотношениях. Легко обнаруживаемый дефект чаще всего укорачивает срок, отводимый на подачу извещения. Имеет значение характер товара: скоропортящийся (как было отмечено в решении Верховного суда земли Саарбрюкен, Германия)¹³ или сезонный товар требуют более оперативной подачи извещения об обнаруженных дефектах. Для сравнения: на подачу извещения в отношении товаров дли-

⁹ Internationales Handelsrecht. 2007, s. 36.

¹⁰ BGH-Report. 2005, s. 1026.

¹¹ Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2004 г. / Сост. М. Г. Розенберг. — М.: Статут, 2005, с. 359.

¹² Ван Хутте Х. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров в арбитражной практике МТП // Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: практика применения в России и за рубежом / Отв. ред. А. С. Комаров. — М.: Волтерс Клувер, 2007, с. 33.

¹³ Oberlandesgerichts-Rechtsprechungsreport Saarbrücken. 1998, s. 398.

тельного или несезонного пользования согласно позиции Федерального суда Швейцарии отводится больший срок¹⁴.

Даже если покупатель давал продавцу извещение о несоответствии, как необходимо, с учетом конкретных данных, но отправлял его спустя два месяца при обнаружении несоответствия поступившего товара в течение нескольких дней после поставки, это может быть сочтено судом подачей извещения с опозданием, что приводит к утрате покупателем права ссылаться на несоответствие товара.



В связи с этим К. Витц высказал мнение о неоправданности переноса акцента (в делах, связанных с недостатками товара) с исполнения продавцом своего основного обязательства поставить надлежащий товар на несвоевременность уведомления о несоответствии товара условиям договора пострадавшей стороной¹⁵.

Однако в судебной практике и практике международных коммерческих арбитражей не наблюдается тенденция удлинения срока для отправки извещения о несоответствии. Считается, что, если извещение о несоответствии не направлено своевременно, возникает реальная возможность того, что объективно не будет установлен момент наступления неисполнения договорного обязательства «до перехода риска с продавца на покупателя или после этого момента»¹⁶. Поэтому средняя продолжительность времени для уведомления о несоответствии в две недели отражена в решениях федеральных судов Германии и Австрии. На решение Федерального суда Австрии¹⁷ о достаточности двухнедельного срока для извещения о несоответствии есть ссылка и в решении коммерческого арбитража¹⁸. В типовом контракте Международной торговой палаты (далее «МТП») также указан 15-дневный срок для извещения с даты, когда покупатель обнаружил или должен был обнаружить несоответствие товара (п. 11.1)¹⁹. Срок осмотра и срок извещения при определении средней продолжительности «два разных понятия. Итак, позиция судов состоит в том, что для направления извещения о несоответствии достаточно 14–15 дней. И мнение представителя Германии о том, что удлинение срока извещения о несоответствии «наказание продавца за нарушения, совершенные покупателем»²⁰, находит оправданную поддержку в судебных актах, решениях арбитров, типовом контракте МТП.

Если дефекты скрытые и нет гарантийного периода, покупатель имеет право подать извещение о несоответствии товара договору в течение двух лет с даты фактической передачи товара покупателю.

Практическое значение имеет не только письменная форма извещения о несоответствии, но и конкретизация несоответствия.



Согласно судебному решению от 31 января 1997 года, принятому Верховным судом земли Кобленц (Германия)²¹, покупатель утратил право ссылаться на несоответствие товара, хотя и дал извещение о нехватке пяти рулонов одеял, так как не представил данных о конкретном рисунке. Поскольку продавец поставил одеяла с различными рисунками, полученное извещение не позволяло продавцу исправить несоответствие. Поэтому суд счел, что извещение было недостаточно конкретным. В данном случае подача извещения в срок не играла большой роли, потому что покупатель не выполнил требование о содержании извещения о несоответствии.

Договорные условия конкретизируют и дополняют юридическую конструкцию «снижение цены товара, не соответствующего договору». Так, международные ком-

¹⁴ См.: сноска 5, s. 179.

¹⁵ Витц К. Разумный срок для подачи покупателем извещения о несоответствии товара — острый вопрос в спорах, разрешаемых на основании Венской конвенции // Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: практика применения в России и за рубежом / Отв. ред. А. С. Комаров, с. 7.

¹⁶ Митрович Б. Т. Рекламационное право и рекламации по нарушениям контрактов: Пер. с сербск. — М.: Божидар Т. Митрович, 1977, с. 242.

¹⁷ Juristische Blätter, 1999, s. 318 (аннотации Martin Karollus).

¹⁸ Дело МТП 9083 // International Court of Arbitration Bulletin. Vol. 11. No. 2 — Fall 2000.

¹⁹ Типовой контракт международной купли-продажи (готовых изделий, предназначенных для перепродажи). Публикация МТП № 556(E). Перевод Н. Г. Вилковой // Розенберг М. Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Книжный мир, 2007, с. 822.

²⁰ Вилус Ж. Коментар Конвенције УН о уговорима о међународној продаји робе. — Загреб: Информатор, 1980, с. 119 (приводится по: Митрович Б. Т. Указ. соч., с. 243).

²¹ См.: сноска 6, s. 37.

мерческие арбитражи в своих решениях отдают приоритет положениям договора о претензионной процедуре перед нормами Конвенции о правилах извещения о поставке товара, не соответствующего договору.

Если стороны устанавливают в контрактах сроки, способ отправки и определенное содержание претензии, отступать от этих положений при направлении извещений о несоответствии контрагенты не вправе.



Приведу два примера из практики МКАС при ТПП РФ.

1. По контракту между российской организацией и норвежской фирмой «претензии по качеству и количеству товара могут быть предъявлены покупателем в течение 30 дней с даты поставки. Претензия по количеству должна быть подтверждена сертификатом взвешивания по каждому коносаменту и отдельной запиской о разногласиях по всей партии продукции. Сертификат взвешивания и записка должны быть составлены в порту назначения независимой организацией с указанием основных технических характеристик оборудования, на котором производилось взвешивание».

Покупатель направил продавцу телекс стивидорной компании о недостатке товара по истечении 30-дневного срока. В телексе не было указано, является ли эта компания независимой контрольной организацией. Покупатель не представил сертификат взвешивания и не указал тип оборудования, на котором производилось взвешивание товара. В решении от 4 июня 1997 года по делу № 256/1996 отмечено, что покупатель не предъявил должным образом претензию и утратил право ссылаться на несоответствие поставленного товара контракту²².

2. В решении от 14 мая 2002 года по делу № 209/2001²³ указано, что соглашение об уценке поставленного товара, подписанное обеими сторонами, лишает продавца права ссылаться на несоблюдение покупателем требований контракта о порядке предъявления рекламаций по качеству, в частности непредставление им акта, подтвержденного экспертом независимой организации.

Иск был предъявлен российской организацией (продавец) к австрийской фирме (покупатель) об уплате части стоимости товара, поставленного по контракту международной купли-продажи, заключенному 28 марта 2000 года. Покупатель предъявил продавцу претензию по качеству товара, в которой утверждалось, что 80 процентов поставленного товара не соответствуют по качеству договору и подлежат уценке. По условиям контракта претензия по качеству должна сопровождаться актом, составленным покупателем и подтвержденным экспертом независимой организации. Такого акта покупатель не предъявил. Между тем 29 декабря 2000 года стороны подписали акт, которым уценили поставленный товар. 25 января 2001 года покупатель перевел продавцу стоимость товара за вычетом согласованной суммы уценки.

В решении, истолковывающем строгие правила п. 1 ст. 39 Конвенции в развитие конструкции ст. 50, отмечено, что произведенная по данному акту уценка поставленного товара означает согласование сторонами по их взаимному волеизъявлению новой цены товара в соответствии с его реальным качеством. С момента составления акта об уценке части товара денежное обязательство покупателя по уплате цены товара возникает только в отношении суммы, сниженной на размер уценки. При указанных обстоятельствах требование продавца уплатить полную (до уценки) цену товара означает одностороннее изменение им условий денежного обязательства покупателя, взаимно согласованного сторонами в ходе исполнения контракта. Утверждение же продавца о том, что составление акта об уценке товара обусловлено последующим представлением акта независимой экспертизы, никакими доказательствами не подкреплено.

Восполненные в арбитражных решениях вопросы юридической конструкции снижения цены могут рассматриваться в качестве общего ориентира для покупателя.

Согласно практике МТП непозволительно снижать цену товаров, поставленных в текущем году, за недостатки в поставках предыдущего года, для этого требуется подать отдельный иск²⁴.

В решениях Верховного суда земли Кобленц (Германия) и федеральных судов Германии и Австрии нашел отражение не решенный в Конвенции вопрос о пределах

²² Арбитражная практика за 1996–1997 гг. / Сост. М. Г. Розенберг. — М.: Статут, 1998, с. 207–208.

²³ Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2001–2002 гг. / Сост. М. Г. Розенберг. — М.: Статут, 2004, с. 322–325.

²⁴ Дело МТП 9448 // International Court of Arbitration Bulletin. Vol. 11. No. 2 — Fall 2000.

снижения цены. Суды признали правомерным снижение цены до нуля в связи с тем, что товар перестал быть пригодным для дальнейшего его использования по назначению, несмотря на переход риска утраты товара на покупателя (после принятия ненадлежаще упакованных бутылок перевозчиком покупателя²⁵, ввиду утраты возможности перепродажи мяса уже в момент перехода риска²⁶, потери кофеварочными машинами коммерческой стоимости после нескольких безуспешных попыток ремонта)²⁷.

Конструкция снижения цены товара включает в себя первостепенное право продавца на устранение любого несоответствия в поставленном товаре при условии, что осуществление им этого права не причиняет контрагенту неразумных неудобств или неразумных расходов. И если заинтересованная сторона хочет и может осуществить данное право в соответствии со ст. 37 или ст. 48 Конвенции, а покупатель своими действиями отказывается ей в возможности сделать это, он тем самым нарушает установленное Конвенцией ограничение своего права на снижение цены. Не учитывая эти коммерческие усилия продавца, покупатель лишает себя права на самозащиту в виде снижения цены, хотя вправе был на нее рассчитывать.

Если продавец надлежаще устранит недостатки в исполнении своих обязательств в соответствии со ст. 37 или ст. 48 Конвенции, покупатель теряет право на снижение цены.



Иск был предъявлен германской фирмой (экспортер) к российской организации в связи с неполной оплатой товара, поставленного по договору международной купли-продажи, заключенному сторонами 21 ноября 2000 года (дело МКАС при ТПП РФ № 126/2004, решение от 23 марта 2005 года)²⁸. Из материалов дела видно, что на стоимость поставленного оборудования, в котором были выявлены дефекты, продавец взамен поставил новое. Данное обстоятельство не оспаривается покупателем. Поэтому продавец вправе требовать взыскания с него недоплаченной суммы за товар.

В деле, рассмотренном судом кантона Тичино (Швейцария)²⁹, покупатель предложил продавцу исправить дефекты в поставленном товаре. Поскольку швейцарский розничный торговец перепродал часть имеющей дефекты мебели, своевременно не известив об этом итальянского оптового продавца, он утратил право ссылаться на несоответствие товара. В отношении оставшегося товара было вынесено определение о праве снижения цены, поскольку должник, незамедлительно извещенный о дефектах, хотя и имел возможность оценить характер несоответствия и предпринять все необходимые шаги для его устранения, отказался это сделать.

Важный аспект восполнения конструкции снижения цены в виде установления дополнительного срока для новой (исправляющей) поставки прослеживается в подходе Верховного суда земли Дюссельдорф (Германия)³⁰ к уточняющему толкованию в решении суда положений ст. 50 Конвенции в сопоставлении с универсальной процедурой защитного характера (п. 1 ст. 47 Конвенции).

Германский импортер отказался уплатить закупочную цену, заявив, что цвет части ткани, поставленной итальянским продавцом текстильных изделий, отличается от цвета, оговоренного в контракте. Суд первой инстанции вынес решение в пользу покупателя. Апелляционный суд постановил, что тот факт, что некоторые поставленные ткани отличаются по цвету, не представляет собой несоответствия договорным спецификациям, так как текстильные изделия пригодны для целей, для которых они были закуплены (подп. «b» п. 2 ст. 35 Конвенции). Вместе с тем суд высказал свою позицию о частичном неисполнении контракта, на основании которого покупатель имел право на снижение цены. Но поскольку дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения продавцом его обязательства не был установлен, покупатель не имел права на снижение цены во внесудебном порядке в отношении

²⁵ См.: сноска 8, s. 36.

²⁶ См.: сноска 10, s. 1026.

²⁷ Internationales Handelsrecht. 2005, s. 165.

²⁸ Практика Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ за 2005 г. / Сост. М. Г. Розенберг. — М.: Статут, 2006, с. 134.

²⁹ Schweizerische Zeitschrift für Internationales und Europäisches Recht. 1993, s. 665.

³⁰ Recht der Internationalen Wirtschaft. 1994, s. 1050.

части товара. Путем систематического толкования ряда положений Конвенции (п. 3 ст. 46, п. 1 ст. 47, ст. 50) к числу ограничений для изменения односторонними действиями денежного обязательства покупателя суд отнес обязанность установления неисправному должнику дополнительного срока разумной продолжительности, откорректировав тем самым содержание условия второго предложения ст. 50, ограничивающего право потерпевшей стороны на снижение цены.

Практическое значение для целостности юридической конструкции снижения цены имеет подход Верховного суда земли Стендаль (Германия), который служит прецедентом для сходных случаев. Если бесплатно поставлен товар взамен дефектного, но и этот товар оказался с дефектами, покупатель вправе снизить цену и за вновь поставленный товар³¹. Вторая поставка, которая должна заменить дефектный товар, не лишает покупателя возможности снизить цену, если новый товар также оказывается с дефектами. При правильном применении в таких случаях ст. 50 Конвенции, соблюдении всех процедур в конструкции самозащиты покупатель может воспользоваться правом на снижение цены.

По делу, рассмотренному Верховным судом земли Баден-Баден (Германия)³², было принято решение, максимально приближенное к конкретным обстоятельствам поставки, но содержащее прецедент толкования по вопросу о моменте возникновения по ст. 50 Конвенции права на снижение цены всякий раз, когда по конкретному договору имеет место передача товара, не соответствующего договору, в том числе при невозможности «исправления» поставки продавцом из-за отсутствия товаров, не вызванной обстоятельствами вне его контроля. После произведенной замены товар вновь не соответствовал договору. Но итальянский изготовитель кафеля потребовал уплаты остаточных сумм, причитающихся по договору. Суд установил, что, поскольку у продавца отсутствовала возможность передачи товаров, пригодных для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется, импортер имеет право заявить о частичном расторжении контракта или снизить цену. Суд в этом случае восполнил конструкцию «снижение цены товара, не соответствующего договору», предложив рассматривать неспособность продавца осуществить заменяющую поставку несоответствующего товара во второй раз как отсутствие препятствия для применения покупателем самоисполнимого средства правовой защиты

В Конвенции не рассматривается вопрос о том, можно ли зачесть встречное требование об убытках в счет требований по договору, на которые распространяется ее действие³³. Если встречное требование существует, оно, по мнению верховных судов земель Германии, может быть зачтено в счет основного³⁴.



Испанский продавец продукции и немецкий покупатель заключили договор поставки картофеля в Германию. Все партии содержали картофель, который в различной степени не соответствовал оговоренным условиям. Стороны условились, что покупатель попытается перепродать картофель, снизив цену от 12 до 0 процентов в партии. В связи с этим был совершен зачет против дополнительных расходов. Однако продавец подал иск об уплате всей продажной цены. Верховный суд земли Кельн (Германия)³⁵ сформулировал общий принцип, согласно которому после достижения договоренности о снижении цены одна сторона утратила право требовать полной продажной цены, поэтому вторая вправе была снизить покупную цену пропорционально тому размеру убытков, которые она понесла в результате перепродажи. Так как покупатель имел право снизить цену, суд посчитал, что в соответствии с подп. «b» п. 1 ст. 45 и ст. 74 Конвенции он также имел право совершить ее зачет для возмещения возникших в связи с поставкой несоответствующего товара убытков.

Вместе с тем зачет требований об убытках допускается судами при условии, что применимое к договору право разрешает взаимозачет. Поэтому покупателю-импортеру при согласовании оговорки о применимом праве для снижения юридических рисков следует определять приемлемость зачета согласно избираемому праву либо делать прямую ссылку на избрание органом разрешения споров МКАС при ТПП

³¹ Internationales Handelsrecht. 2001, s. 30.

³² Recht der Internationalen Wirtschaft. 1992, s. 62.

³³ Recht der Internationalen Wirtschaft. 1993, s. 934.

³⁴ Oberlandesgerichts-Rechtsprechungsreport Jena. 1999, s. 4.

³⁵ См.: сноска 8, s. 68.

РФ и Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА как материального права договора, где в главе восьмой издания 2004 года имеются положения о зачете³⁶.

Таким образом, унифицированная конструкция «снижение цены товара, не соответствующего договору» вместе с дополняющими ее договорными положениями и прецедентами является эффективным средством самозащиты прав покупателя по договорам, урегулированным Конвенцией.

В рамках российской правовой системы наблюдаются существенные отступления от порядка осуществления предусмотренного Конвенцией обязательственно-правового средства защиты. Во внешнем обороте снижение цены закреплено как юридическая конструкция внесудебной самозащиты прав покупателя (ст. 35, 37, 39, 46, 47, 48, 50–51, 79 Конвенции); во внутреннем – при несущественном нарушении требований к качеству товара (п. 1 ст. 475 ГК РФ), при передаче некомплектного товара (п. 1 ст. 480 ГК РФ), при состоявшейся передаче товара без тары и/или упаковки либо ненадлежащей таре и/или упаковке (п. 2 ст. 482 ГК РФ), при передаче товара, обремененного вещными или обязательственными правами третьих лиц (абз. 2 п. 1 ст. 460 ГК РФ) – как требование покупателя к продавцу (должнику) о соразмерном уменьшении цены. Во внешнем обороте данное средство самозащиты является конструкцией частного права в нормативном механизме защиты кредитором своих прав без вмешательства суда. Во внутреннем – даже при существенных недостатках товара право на самозащиту своих нарушенных прав путем снижения цены нормы ГК РФ кредиторам не предоставляют. По моему мнению, не заслуживает поддержки предложение А. Родионова о целесообразности реципицирования (от лат. *recipere* – взять назад, принимать) из права международных коммерческих контрактов уменьшения цены при неисполнении (ненадлежащем исполнении) договорных обязательств в качестве общей нормы по всем возмездным договорам³⁷. Наличие по этому вопросу норм *lex specialis* (лат. – специальный закон) для отдельных видов договоров считаю правильным решением законодателя. В общих положениях главы 30 ГК РФ следовало бы лишь заменить право требования об уменьшении цены на самостоятельное одностороннее право покупателя снизить цену (с соблюдением им согласованной сторонами в договоре последовательности действий) в рамках достаточно отработанных во внешнеторговом обороте процедур. Одно из таких требуемых действий – извещение продавца о ненадлежащем исполнении договора – регламентируется в ст. 483 ГК РФ. Иные элементы договорной конструкции снижения цены стороны должны уметь закреплять в условиях договора. Поэтому и во внутренних договорах определение контрагентами рамок экономической юридической конструкции самоуменьшения покупателем (кредитором) его денежных обязательств при неполучении обусловленного договором исполнения считаю возможным и необходимым.

Н. КРАСНОЯРОВА,

кандидат юридических наук,

доцент кафедры международного права

Института государства и права

Тюменского государственного университета

³⁶ Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2004 / Пер. с англ. А. С. Комарова. — М.: Статут, 2006, с. 283–289.

³⁷ Родионов А. А. Тенденции развития права международных коммерческих контрактов: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. — М., 2007, с. 26.