

УДК 347.421

А.В. Трояновский, канд. юрид. наук, доцент
Национальный университет «Одесская юридическая академия»
Кафедра международного права и международных отношений
Фонтанская дорога, 23, Одесса, 65009, Украина

ХАРАКТЕРИСТИКА КАТЕГОРИИ УБЫТКОВ В КОНВЕНЦИИ ООН О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ 1980 Г.

В статье раскрывается характеристика категории убытков в соответствии с положениями Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров. Подчеркивается, что убытки являются формой договорной ответственности *stricto sensu*, предусмотренной Конвенцией. Отмечается, что многие характеристики убытков в Конвенции носят оценочный характер, требуя анализа не только фактических обстоятельств, но и учета ряда субъективных оценок.

Ключевые слова: убытки, вред, Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., договорная ответственность.

Постановка проблемы. Убытки являются общей формой ответственности по договорным обязательствам и занимают важное место в правовой системе любого государства. В то же время категории убытков присуща известная многоликость, находящая свое проявление уже в понятийном ряду, используемом для ее характеристики: «убытки», «вред», «ущерб», «нарушение имущественных интересов» и др. Еще большую многоаспектность категория убытков обнаруживает при проведении сравнительно-правового сопоставления института убытков в законодательстве различных государств, и в частности юридической техники в национальных подходах к их конструированию.

Как известно, различия в национальных правовых традициях чинят существенные препятствия развитию коммерческого оборота, снять которые призвана унификация правового регулирования. Но, несмотря на значительные успехи в унификации права международной торговли, в современных условиях, как отмечает профессор А.С. Комаров, «проблема унификации правового регулирования международной торговли все еще остается актуальной» [1, с. 28].

Анализ последних исследований и публикаций. Институт убытков нельзя отнести к малоизученной теме. Понятие «убытки» имеет в отечественной цивилистической науке давнюю историю. К нему обращались многие видные отечественные ученые, среди которых можно назвать М. М. Агаркова, Б. С. Антимонова, Ю. Г. Басина, М. И. Брагинского, С. Н. Братуся, В. В. Витрянского, В. П. Грибанова, О. С. Иоффе, О. А. Красавчикова, Ю. Х. Калмыкова, Л. А. Лунца, Н. С. Малеина, В. Ф. Маслова, Г. К. Матвеева, Д. И. Мейера, И. Б. Новицкого, К. П. Победоносцева, А. А. Собчака, Е. А. Флейшиц, Г. Ф. Шершеневича и др.

В последние годы увидело свет достаточно много работ, касающихся в той или иной мере института убытков и практических проблем их взыскания. В частности, среди диссертационных исследований отечественной цивилистики последних лет можно назвать работы Т. Е. Крысань, И. В. Подколзина, А. В. Янчук. Вопросы возмещения убытков исследованы в докторских исследованиях И. С. Кanzaфаровой «Теоретические основы гражданско-правовой ответственности в Украине» (Киев, 2007) и Т. С. Киваловой «Обязательства возмещения вреда по гражданскому законодательству Украины: теоретические проблемы» (Одесса, 2008). Серьезные теоретические разработки категории убытков сравнительно-правового характера содержатся в работах А. С. Комарова и А. В. Томсинова.

Целью настоящей статьи является характеристика категории убытков по Венской конвенции о договорах международной купли-продажи 1980 года, являющейся примером наиболее успешной унификации права международной торговли. Отметим, что многие положения Конвенции стали компромиссным вариантом правового регулирования, пред-

лагаемого общим и континентальным правом, наделив используемые в ней категории и институты автономным специфическим содержанием, – это вполне справедливо и в отношении категории убытков.

Изложение основного материала. Категория убытков по тексту Конвенции встречается в нескольких положениях: во-первых, для определения понятия существенного нарушения договора международной купли-продажи товаров и, во-вторых, при раскрытии средств правовой защиты сторон договора при его нарушении контрагентом.

Существенное нарушение договора является одним из ключевых институтов Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., определяющим значительные права в отношении допустившей нарушение договора стороны. Статья 25 Конвенции определяет, что «нарушение договора, допущенное одной из сторон, является существенным, если оно влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора, за исключением случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его» (выделено нами. – А. Т.).

Как видим, при определении того, является ли нарушение существенным, статья 25 Конвенции предусматривает необходимость объективной оценки неисполнения (ненадлежащего исполнения) ввиду того, что основным элементом существенного нарушения договора является «вред».

В Конвенции не приводится определение понятия вреда, но наряду с ним употребляются и другие термины для обозначения имущественных потерь, понесенных кредитором: ущерб (ст.ст. 74, 76, 77), убытки (ст.ст. 34, 37, 44, 45, 47, 48, 61, 63, 74-79, 81), расходы (ст. ст. 34, 37, 48, 57, 76, 85-88). Отметим, что аналогичное терминологическое разнообразие характерно и для национального гражданского законодательства разных государств.

В отличие от современной цивилистики традиция римского частного права для обозначения вреда обращалась к понятию «интерес»: *Quantum mea interfuit id est quantum mihi abest quantumque lucrari potui* (D. 46.8.13) – мой интерес, т.е. то, чего мне положительно недостает, и то, что я мог выгадать. Или, как в другом месте выражается Ульпиан: *Non solius damni, puto et lucri habendam rationem* (D. 13.4.2.8) – не только ущерб, но и выгода принимается во внимание. Эти два элемента впоследствии стали сокращенно называться *damnum emergens et lucrum cessans*, т.е. возникший ущерб и упущенная выгода [2, с. 397].

Общепризнанным считается определение вреда, предложенное М.М. Агарковым: «вредом называется всякое умаление того или иного личного или имущественного блага» [3, с. 398]. Некоторые ученые находят различия между понятиями «вред» и «ущерб» условными [4, с. 79; 5, с. 87-89; 5]. По мнению Л.А. Лунца и И.Б. Новицкого, термин «убытки» обозначает денежную оценку ущерба, который причинен неисправным должником [6, с. 365]. Ю.Х. Калмыков противопоставляет понятия «убытки» и «ущерб», полагая, что «если обязательство может быть исполнено реально, говорят о возмещении ущерба, а не убытков» [7, с. 46]. Убытки же, по его мнению, сводятся к «такому уменьшению имущественной сферы потерпевшего, которое нельзя привести в прежнее состояние путем возмещения вреда в натуре, но можно восстановить денежным эквивалентом» [7, с. 49]. О.С. Иоффе трактует «ущерб» узко, считая, что убытки могут возникать и при отсутствии ущерба. Например, «в случае неполучения запланированной прибыли предприятие несет убытки, но не имеет никакого ущерба» [8, с. 203-204].

Принято считать, что вред является более широким понятием, чем ущерб, поскольку включает в себя и неимущественные потери. Однако в международных коммерческих сделках почти всегда имеет место двустороннее обязательство, по которому одна сторона обещает совершить поставку (товара, услуги, работы), а вторая – принять и оплатить поставленное. Поэтому вред фактически всегда относится к имущественной сфере.

Возвращаясь к анализу текста статьи 25 Конвенции, мы должны остановиться на толковании понятия «значительная степень лишения», относящегося к так называемым оценочным категориям в гражданском праве.

Из буквального смысла рассматриваемой статьи Конвенции при определении значительности следует исходить из характера и объема того права, которого лишилась потерпевшая сторона на основании договора. Иными словами, объем прав и законных интересов должен определяться, прежде всего, договором. Однако устанавливая, что вред является существенным, необходимо констатировать его значительность в такой мере, чтобы он лишил другую сторону того, на что она была «вправе рассчитывать» в соответствии с договором. Из чего можно заключить, что заинтересованность стороны договора в получении исполнения является ключевым моментом в установлении того, является ли нарушение существенным. Этот момент относится к субъективной оценке договорных ожиданий.

Иными словами, формулировка статьи 25 Конвенции обуславливает констатацию существенного нарушения договора (а следовательно, и право расторгнуть договор) случаями, когда пострадавшая сторона не имеет дальнейшего интереса в исполнении контракта в силу нарушения своих обязанностей контрагентом, причем размер действительно понесенного ущерба не имеет первостепенного значения. Установление того, насколько ненадлежащее исполнение той или иной обязанности будет представлять существенное нарушение договора (иначе, – в значительной степени лишать сторону ее ожиданий от договора), определяется значением, которое данная обязанность имеет для одной из сторон в отношении достижения цели договора, согласованной сторонами на момент его заключения. Следовательно, можно сделать вывод, что для определения значительности вреда, а значит, и существенного нарушения договора, имеют значение не субъективные интересы пострадавшей стороны, а те ожидания от договора, которые могут быть объективно оценены, основываясь на самом договоре международной купли-продажи товаров.

Определение договорных ожиданий сторон является одним из самых спорных аспектов понятия существенного нарушения договора. Есть два варианта установления договорных ожиданий.

Во-первых, стороны могут самостоятельно прямо выражено определить, что является и что не является «существенным» в договоре. Собственно, сама отсылка к ожиданиям стороны предполагает такую возможность. В этом случае суд или арбитраж, прежде всего, примет во внимание прямо выраженные условия договора. Если нарушенное обязательство является одним из основных (существенных) элементов договора, нарушение достигнет уровня «существенного нарушения». Вместе с тем, на данном этапе сторона, доказывающая существенное нарушение, может не воспользоваться правом расторжения договора.

Во-вторых, стороны могут не устанавливать прямо выражено, что является существенным, а что нет в их договоре. В этом случае характер и содержание неисполнения будут определять, является ли это нарушение существенным. И хотя судебная практика склонна к отказу в разрешении расторжения договора (если только товар не соответствует договору в такой степени, что делает непригодным его использование покупателем в первоначальных целях), определение «вправе рассчитывать на» (в формулировке ст. 25 Конвенции) может быть использовано и в позитивном плане для выявления ожиданий стороны путем анализа экономического содержания договора. Кроме того, утверждается, что это правомочие может привести к инициации сторонами переговоров, а также принятию во внимание торговых обычаев и иных обстоятельств, последовавших за заключением договора.

Помимо использования категории убытков для раскрытия содержания существенно нарушения, убытки, а точнее – требование их возмещения является одним из самых эффективных средств правовой защиты, одновременно выступая формой договорной ответственности *stricto sensu*. Пожалуй, ущерб характерен для нарушения любого масштаба, независимо от того достигло ли оно уровня существенного нарушения или нет. Именно этим и обусловлено место требования возмещения убытков среди центральных средств правовой защиты, предусмотренных Конвенцией.

Статьи 45 и 61 Конвенции содержат идентичные положения (пп. b п. 1 обеих статей), закрепляющие, что покупатель или продавец, если обязательство перед ними нарушено их контрагентом, имеют право на возмещение убытков от такого нарушения, как предус-

мотрено статьями 74-77 Конвенции, составляющими в совокупности целостную систему определения размера убытков пострадавшей стороны.

Статья 74 устанавливает общие правила компенсации убытков, применимые при любых нарушениях, как в случае расторжения договора, так и без него. Специальные статьи 75 и 76 Конвенции регулируют возмещение убытков при расторжении договора (и прямо указывают на применимость ст. 74 Конвенции в этом случае), а статья 77 устанавливает обязательство принимать меры к уменьшению суммы убытков (*mitigation of loss*).

Остановимся на рассмотрении этих статей подробнее.

Статья 74 устанавливает базовое правило исчисления размера убытков: они 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».

Более детальное рассмотрение приведенной дефиниции позволяет выделить два фундаментальных правила установления убытков.

Во-первых, в вопросах возмещения убытков Конвенция исходит из принципа строгой ответственности (*strict liability*): нарушитель обязательства несет ответственность за любые убытки, причиненные нарушением, независимо от его вины. Данное положение является логичным продолжением избранного в Конвенции подхода в вопросах конструирования договорной ответственности в традициях общего права – посредством категории средств правовой защиты. Стоит согласиться с А.В. Жарским, что «в отличие от систем права, использующих концепцию вины, не только не закрепляет данную категорию в основном ее проявлении, т. е. в качестве условия возникновения ответственности (возмещения убытков), но и не использует ее в побочных сферах» [9, с. 41].

Во-вторых, положения статьи 74 формулируют принцип полной компенсации убытков, причиненных нарушением договора, – как суммы, равной не только причиненному ущербу (прямые убытки), но и включающей упущенную выгоду, – ограниченной, однако, требованием о предсказуемости ущерба (*foreseeability*) и обязательством принять разумные меры к уменьшению суммы ущерба (*mitigation of loss* – ст. 77 Конвенции).

Статья 75 регулирует ситуацию, когда покупатель произвел заменяющую закупку или продавец – продажу. Убытки в таком случае представляют собой «разницу между договорной ценой и ценой по совершенной взамен сделке, а также любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы на основании статьи 74». Это положение справедливо при условии, что закупка или перепродажа были совершены разумным образом и в разумный срок.

В случае если заменяющая закупка или продажа не осуществлялись, статья 76 предусматривает, что ущерб будет составлять «разницу между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора, а также возмещение любых дополнительных убытков, которые могут быть взысканы на основании статьи 74», а если договор был расторгнут после принятия товара, вместо текущей цены на момент расторжения договора применяется текущая цена на момент такого принятия, под которой понимается цена, преобладающая в месте, где должна была 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.

Более того, как указывалось выше, статья 77 Конвенции возлагает на сторону, интересы которой нарушены, обязательство принять разумные при данных обстоятельствах меры к уменьшению суммы ущерба, включая упущенную выгоду, возникающего вследствие нарушения договора. Если она не принимает таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены.

Не лишним будет заметить, что каких-либо иных ограничений пределов возмещенных убытков Конвенция не устанавливает. Однако в ней отсутствуют и положения, которые имеются в ряде стран, о том, что ограничения, устанавливаемые для размера возмещения убытков, не действуют, если нарушение совершено с прямым умыслом, т.е. имел место обман контрагента.

Вместе с тем думается, что на решении этого вопроса должно сказаться применение положения п. 1 ст. 7, требующего при толковании Конвенции учитывать необходимость содействовать соблюдению добросовестности в международной торговле.

Выводы. Подводя итог, приходится констатировать, что многие характеристики убытков в Венской конвенции носят оценочный характер, требуя анализа не только фактических обстоятельств, но и учета ряда субъективных оценок. В связи с этим, невзирая на наличие унифицированных норм, потребности практики правоприменения положений Конвенции о возмещении убытков часто удовлетворяются за счет привлечения инструментария применимого национального права.

Список литературы

1. Комаров А.С. Международная унификация правового регулирования внешнеэкономической деятельности // Законодательство. – 1999. – № 11. – С. 28-33.
2. Римское частное право : учебник / В.А. Краснокутский и [др.]; под ред. проф. И. Б. Новицкого, проф. И.С. Перетерского. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 608 с.
3. Агарков М.М. Избранные труды по гражданскому праву. В 2-х томах. Т. 1 / М. М. Агарков. – М. : АО «Центр ЮрИнфоР», 2002. – 490 с.
4. Белякова А.М. Имущественная ответственность за причинение вреда / А. М. Белякова. – М.: Юрид. лит., 1979. – 112 с.
5. Малейн Н.С. Имущественная ответственность в хозяйственных отношениях / Н. С. Малейн; Отв. ред.: В.В. Лаптев. – М.: Наука, 1968. – 207 с.
6. Лунц Л.А., Новицкий И.Б. Общее учение об обязательстве / Л.А. Лунц, И. Б. Новицкий. – М.: Госюриздат, 1950. – 416 с.
7. Калмыков Ю.Х. Возмещение вреда, причиненного имуществу / Ю.Х. Калмыков. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1965. – 72 с.
8. Иоффе О.С. Ответственность по советскому гражданскому праву / О.С. Иоффе; Отв. ред.: А.К. Юрченко. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1955. – 310 с.
9. Жарский А.В. Правовые последствия нарушения договора международной купли-продажи товаров: общая характеристика на основе Венской конвенции 1980 г. // Право и экономика. – № 11. – 2001. – С. 41.

Статья поступила 25.03.2016 г.

О.В. Трояновський, канд. юрид. наук, доцент
Національний університет «Одеська юридична академія»
Кафедра міжнародного права і міжнародних відносин
Фонтанська дорога, 23, Одеса, 65009, Україна

ХАРАКТЕРИСТИКА КАТЕГОРІЇ ЗБИТКІВ У КОНВЕНЦІЇ ООН ПРО ДОГОВОРІ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ 1980 Р.

Резюме

У статті розкривається характеристика категорії збитків відповідно до положень Конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Підкреслюється, що збитки є формою договірної відповідальності *stricto sensu*, передбаченої Конвенцією. Відзначається, що багато характеристик збитків у Віденській Конвенції носять оціночний характер, вимагаючи аналіз не тільки фактичних обставин, а й урахування низки суб'єктивних оцінок. У зв'язку з цим, незважаючи на наявність уніфікованих норм, потреби практики правозастосування положень Конвенції про відшкодування збитків часто задовольняються за рахунок залучення інструментарію застосовного національного права.

Ключові слова: збитки, шкода, Конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р, договірна відповідальність.

A.V. Troyanovsky, PhD, Associate Professor
National University “Odessa Law Academy”
the Department of International Law and International Relations
Fontanskaya Doroga, 23, Odessa, 65009, Ukraine

CHARACTERISTICS OF DAMAGES UNDER UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS, 1980

Summary

The article reveals the characteristic category of damages in accordance with the provisions of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods. It is emphasized that the damages are a form of contractual liability *stricto sensu* under the Convention. It is noted that many of the characteristics of damages in the Vienna Convention have evaluative nature, requiring the analysis of not only the factual circumstances, but taking into account a number of subjective assessments. In this regard, despite the availability of unified standards, the needs of practice for application of the Convention provisions on the damages is often decided by bringing instruments of applicable national law.

Key words: damages, losses, the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980, contractual liability.