

 Искать

[Главная](#) :: [От редакции](#) :: [Редсовет журнала](#) :: [Условия приема публикаций](#) :: [Карта сервера](#) :: [Контакты](#) :: [Поиск](#) ::

Номера:

[• 2006 \(03\)](#)

[• 2006 \(02\)](#)

[• 2006 \(01\)](#)

[• 2005 \(04\)](#)

[• 2005 \(03\)](#)

[• 2005 \(02\)](#)

[• 2005 \(01\)](#)

[• 2004 \(04\)](#)

[• 2004 \(03\)](#)

[• 2004 \(02\)](#)

[• 2004 \(01\)](#)

[• 2003 \(03\)](#)

[• 2003 \(02\)](#)

[• 2003 \(01\)](#)

## **О проблеме толкования положений Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. о существенном нарушении договора международной купли-продажи товаров**

**Автор публикации:** Викторова Н.Н., аспирант кафедры международного частного права МГЮА

Существенное нарушение договора международной купли-продажи товаров занимает особое место среди положений Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее – Конвенция)<sup>1</sup>.

Это положение выполняет несколько функций. Во-первых, оно разграничивает ситуации, при которых можно использовать расторжение договора в качестве средства правовой защиты и при которых необходимо использовать другие средства правовой защиты (например, возмещение убытков, снижение цены)<sup>2</sup>. В этом проявляется его наиболее важная функция. Речь идет о п. 1 “а” ст. 49 и п. 1 “а” ст. 64, которые предусматривают, что пострадавшая сторона может заявить о расторжении договора в случае, если другая сторона допустила существенное нарушение договора. Если существенного нарушения договора не последовало, тогда потерпевшая сторона может воспользоваться другими средствами правовой защиты, но не вправе требовать расторжения договора.

Во-вторых, существенное нарушение договора может стать основанием для замены несоответствующего товара в силу п. 2 ст. 46 Конвенции<sup>3</sup>. Таким образом, если несоответствие товара составляет существенное нарушение договора, у покупателя есть две возможности: либо потребовать замены товара, либо заявить о расторжении договора. Однако не всегда покупатель заинтересован в расторжении договора при поставке несоответствующего товара.

Важно помнить, что существенное нарушение договора может привести к серьезному последствию для нарушившей стороны – к расторжению договора. Поэтому перед тем, как заявить о расторжении договора, пострадавшая сторона должна установить, являлось ли нарушение существенным или нет. Если нарушившая сторона допустила существенное нарушение договора, пострадавшая сторона вправе расторгнуть договор. Если нарушение не было существенным, пострадавшая сторона может прибегнуть к менее суровым средствам правовой защиты: потребовать снижения цены, возмещения убытков, но не заявлять о расторжении договора.

Конвенционное положение о существенном нарушении договора не следует путать с концепцией “существенного нарушения”, распространенной в англо-американском праве<sup>4</sup>. Согласно английской доктрине “существенного нарушения” (*fundamental breach*) договорные условия подразделяются на простые (*warranty*) и существенные (*condition*). Нарушение простого условия дает право пострадавшей стороне требовать возмещения понесенных убытков, несоблюдение существенных условий дает право

расторгнуть договор<sup>5</sup>. Таким образом, существенное нарушение договора в общем праве определяется исходя из того, какое положение договора было нарушено – простое или существенное.

Конвенция же при определении существенности нарушения договора ориентируется на тяжесть вреда, причиненного потерпевшей стороне. По мнению Секретариата ЮНСИТРАЛ (далее – Секретариат), для установления тяжести вреда следует принимать во внимание все обстоятельства дела, например, сумму контракта, денежный ущерб, причиненный нарушением контракта, а также то, до какой степени нарушение затрагивает деятельность потерпевшей стороны<sup>6</sup>.

Тяжесть вреда определяется путем сочетания объективных и субъективных критериев<sup>7</sup>, предусмотренных в ст. 25 Конвенции. Объективный критерий указывает на существенность нарушения: оно является существенным, если влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать. Субъективный критерий определяет возможность для пострадавшей стороны расторгнуть договор при предвидимости нарушения: при существенном нарушении договор может быть расторгнут, если нарушившая сторона предвидела такой результат, и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, предвидело бы его. Следовательно, даже если нарушение является существенным, но нарушившая сторона не предвидела результат нарушения, договор не может быть расторгнут.

Таким образом, для того чтобы пострадавшая сторона могла расторгнуть договор при нарушении другой стороной своих обязательств, необходимо, чтобы были соблюдены два условия: во-первых, нарушение должно быть существенным, во-вторых, нарушившая договор сторона должна была предвидеть такой результат.

Однако толкование и применение этих положений на практике сопряжены с определенными трудностями. С одной стороны, Конвенция не содержит определения существенного нарушения договора. С другой стороны, в Конвенции не указано, в какой момент нарушившая сторона должна была предвидеть результат своего нарушения: в момент заключения договора или в момент совершения нарушения.

Действительно, понятие “существенного нарушения” в ст. 25 Конвенции сформулировано в самом общем виде. Оно не указывает, каким образом можно установить, лишается ли пострадавшая сторона в значительной степени того, на что была вправе рассчитывать на основании договора<sup>8</sup>. Кроме того, статья содержит ряд нечетких понятий таких, как “существенное”, “значительная”, “разумный”.

По мнению ряда представителей доктрины, первичным для определения “существенности” нарушения являются экономические потери пострадавшей стороны. И только в случае сомнения в тяжести нарушения следует обращаться к субъективному фактору – заинтересованности потерпевшей стороны в исполнении контракта. Такой же точки зрения придерживаются и суды различных государств.

Наиболее четко такая позиция выражена в работах немецкого профессора Ганса Кристиана Зальгера. Он полагает, что договор может быть расторгнут только при особенно серьезных нарушениях. Степень “существенности” определяется с помощью объективных критериев. При этом нарушение

должно представлять серьезную угрозу для целей контракта. На первый взгляд, нарушение может показаться незначительным, однако степень его существенности зависит от того, что должна была ожидать сторона от контракта<sup>9</sup>. Если в результате нарушения потерпевшая сторона потеряла интерес к контракту, можно говорить о существенном нарушении. В данном случае присутствует субъективный момент, связанный с потерей стороной заинтересованности. По мнению профессора Зальгера, этот субъективный момент ограничивается следующим фактором: ожидания потерпевшей стороны должны вытекать из контракта. Иными словами, нарушившая сторона должна была осознавать, что ожидает от контракта ее контрагент<sup>10</sup>.

Что же касается требования предвидимости, то в доктрине можно выделить два подхода. По мнению одних ученых (P. Schlechtriem), последствия нарушения должны быть известны для нарушившей стороны при заключении контракта. По мнению других (K. Karollus), следует также принимать во внимание обстоятельства, которые стали известны позже<sup>11</sup>, т.е. после заключения контракта. При работе над текстом Конвенции этот вопрос вызвал многочисленные дискуссии. Однако ЮНСИТРАЛ не указала, в какой момент нарушившая сторона должна была предвидеть или иметь основания предвидеть последствия нарушения<sup>12</sup>. Секретариат в своем Комментарии не поддерживает ни одну из приведенных точек зрения, а считает, что в случае спора, решение должен выносить суд<sup>13</sup>.

Такая ситуация вряд ли может способствовать единообразному толкованию и применению положений Конвенции судами разных стран. Представляется разумным, что при заключении контракта стороны оговаривают все обстоятельства предстоящей сделки, поэтому именно в этот момент они должны предвидеть последствия возможного нарушения ими своих обязательств.

Для определения критериев существенного нарушения следует рассмотреть, каким образом суды толкуют и применяют положение Конвенции о существенном нарушении договора.

Основной обязанностью продавца является обязанность поставить товар (ст. 30 Конвенции). Поэтому значительная часть судебной практики посвящена рассмотрению споров, связанных с несвоевременной поставкой товара. Просрочка в поставке товара, как правило, не является существенным нарушением договора<sup>14</sup>. С этим согласны и практики, и теоретики. При просрочке покупатель вправе воспользоваться положением ст. 47 Конвенции и установить для продавца дополнительный срок. При неисполнении продавцом своей обязанности в течение этого срока покупатель вправе заявить о расторжении контракта в силу п. 1 "b" ст. 49 Конвенции. Однако, если в момент заключения договора видно, что поставка к определенному сроку представляет особый интерес для покупателя, просрочка в этом случае является существенным нарушением. К такому выводу пришел Высший земельный суд г. Гамбурга (решение от 28 февраля 1997 г.)<sup>15</sup>, который решил, что при поставке товара на условиях СИФ задержка в поставке составляет существенное нарушение договора, поскольку использование сторонами такого базиса поставки, как СИФ означает, что сделка имеет срочный характер. Такой позиции придерживаются и другие суды<sup>16</sup>.

Просрочка при поставке сезонных товаров обычно составляет существенное нарушение<sup>17</sup>. Это объясняется тем, что, даже если стороны и не согласовали срок исполнения, сам характер товара указывает на то, что срок поставки

имеет важное значение для покупателя.

Незначительная задержка в поставке, как правило, не составляет существенного нарушения. Так, суд первой инстанции г. Ольденбурга (Германия) решил, что при поставке одежды задержка в один день не составляет существенного нарушения договора<sup>18</sup>. Если же задержка в поставке значительна, и продавец поставляет только часть товара, то суды рассматривают это как существенное нарушение договора<sup>19</sup>.

Другим важным обязательством продавца является обязанность поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора (ст. 35 Конвенции). Возникает вопрос, каким недостатком должен обладать поставленный товар, чтобы можно было говорить о существенном нарушении договора?

Для определения существенности нарушения при поставке несоответствующего товара следует принимать во внимание обстоятельства каждого дела. При поставке несоответствующего товара существенным является значительное нарушение качества товара<sup>20</sup>. Например, поставка, при которой только 20% товара соответствует договору, является существенным нарушением договора.

Важным фактором для определения существенного нарушения является возможность покупателя распорядиться несоответствующим товаром каким-либо иным образом. И теоретики, и практики придерживаются такой точки зрения, что если покупатель, получивший товар, не соответствующий договору, может использовать его для других целей, чем ранее предполагалось, или может переработать или перепродать товар по более низкой цене, то здесь нельзя говорить о существенном нарушении договора. Однако переработка или перепродажа несоответствующего товара не должны влечь для покупателя несоразмерных расходов<sup>21</sup>.

Так, по мнению Высшего суда земли г. Франкфурта (Германия), заявление покупателя о существенном нарушении продавцом своих обязательств будет принято во внимание в том случае, если покупатель покажет невозможность использовать товар в других целях (решение от 18 января 1994 г.)<sup>22</sup>.

Такой же позиции придерживается и Верховный суд Германии, который указал (решение от 3 апреля 1996 г.)<sup>23</sup>, что при несоответствии товара положениям контракта существенное нарушение зависит от того, возможна ли дальнейшая переработка или сбыт товара в обычном торговом обороте, даже по более низкой цене (со скидкой). Суд указал, что Конвенция ограничивает применение такого средства правовой защиты, как расторжение договора, которое является для пострадавшей стороны крайним средством, которым можно воспользоваться при нарушении контрагентом своих обязательств. Иными словами, перед тем, как заявить о расторжении договора, пострадавшая сторона должна использовать другие средства правовой защиты, предоставленные Конвенцией.

Аналогично решил вопрос о существенном нарушении Верховный суд Швейцарии (решение от 28 октября 1998 г.), который решил, что качество поставленного товара (мясо) было на 25,5% ниже, чем установлено в контракте, что недостаточно для расторжения покупателем контракта. По мнению суда, Конвенция основана на принципе, согласно которому договор может быть расторгнут только в исключительных случаях, и право заявить о расторжении договора – это самое серьезное средство правовой защиты, которым может воспользоваться покупатель. Для установления того,

насколько применение этого средства оправдано или нет, необходимо принимать во внимание все обстоятельства, относящиеся к конкретному делу. Они включают в себя, в частности, возможность покупателя переработать товар другим образом или продать его даже по более низкой цене. Покупатель мог просто потребовать снижения цены на 25,5%<sup>24</sup>.

Основными обязательствами покупателя является обязанность уплатить цену и принять поставку товара. По мнению теоретиков и практиков, неисполнение покупателем своих обязанностей не составляет существенного нарушения договора. В этом случае продавец может установить дополнительный срок разумной продолжительности (п. 1 ст. 63 Конвенции) и при неисполнении покупателем своих обязанностей в течение этого срока заявить о расторжении контракта в силу п. 1 “b” ст. 64 Конвенции. Однако, как полагает профессор Зальгер, при определенных обстоятельствах нарушение покупателем своих обязательств может быть существенным. Эти обстоятельства зависят от каждого конкретного случая. Например, когда очевидно, что продавец заинтересован в срочном исполнении покупателем своих обязанностей. Если, например, продавец имеет небольшой склад и заинтересован в том, чтобы товар был как можно быстрее вывезен из него<sup>25</sup>.

Обязательство покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться для того, чтобы сделать возможным осуществление платежа (ст. 54 Конвенции). К их числу относятся, например, меры, направленные на своевременное открытие аккредитива, предоставление банковской гарантии и т.д. Многие судебные споры связаны с неисполнением покупателем своей обязанности открыть аккредитив. По мнению некоторых судов, невыполнение этой обязанности может стать существенным нарушением договора. Так, Арбитражный суд Торгово-промышленной палаты Китая (решение от 21 июля 1997 г.) решил, что своевременное открытие покупателем действительного аккредитива является гарантией и предпосылкой поставки товаров продавцом. Покупатель не открыл аккредитив до даты, установленной в контракте. Поэтому продавец не смог поставить товар. По мнению Арбитражного суда, не открыв аккредитив, покупатель существенным образом нарушил контракт<sup>26</sup>.

Открытие покупателем аккредитива на несколько дней позже, чем требовалось, не является существенным нарушением договора, и продавец не вправе заявить о его расторжении и отказаться поставлять товар. Если аккредитив, открытый покупателем, не соответствует условиям контракта, продавец может потребовать, чтобы покупатель изменил его согласно контракту и международной практике<sup>27</sup>.

Вышеизложенное позволяет прийти к выводу, что понятие существенного нарушения договора, предусмотренное в Конвенции, является неопределенным. Поэтому рекомендуется при составлении договора международной купли-продажи товаров указывать в договоре, соблюдение каких обязательств является для сторон существенным и важным<sup>28</sup>. Такой же позиции придерживается Верховный суд Германии<sup>29</sup>.

Анализ судебной практики показывает, что при квалификации понятия “существенное нарушение договора” суды учитывают, в частности, следующие факторы: тяжесть нарушения договора; невозможность для покупателя распорядиться соответствующим товаром каким-либо иным образом (например, продать по сниженной цене, переработать и т.д.); особую заинтересованность покупателя в соблюдении срока поставки товара, если это явно следует из договора купли-продажи; поставку дефектного товара,

представляющего опасность для окружающей среды или пользователя.

1 Определение существенного нарушения договора дается в ст. 25 Конвенции: “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”.

2 См.: *Ulrich Magnus*. Beyond the Digest: Part III (Articles 25-34, 45-52) – in *The Draft UNCITRAL Digest and Beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the UN. Sales Convention*. Sellier. European Law Publishers. 2004. P. 320.

3 П. 2 ст. 46 Конвенции предусматривает следующее: “Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать замены товара только в том случае, когда это несоответствие составляет существенное нарушение договора...”.

4 См.: *International Einheitliches Kaufrecht: Praktiker-Kommentar und Vertragsgestaltung zum CISG/ von Wolfgang Witz; Hanns-Christian Salger; Manuel Lorenz*. – Heidelberg: Verl. Recht und Wirtschaft, 2000. S. 205.

5 См.: *В. Ансон*. Договорное право. – М.: “Юридическая литература”, 1984. С. 8.

6 См.: Text of Secretariat Commentary on article 23 of the 1978 Draft UN DOC. A/CONF. 97/5

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-25.html>

7 См.: *International Einheitliches Kaufrecht: Praktiker-Kommentar und Vertragsgestaltung zum CISG*. Op. cit. S. 206.

8 См.: *John O. Honnold*. Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention. Kluwer Law International. 3<sup>rd</sup> edition. 1999. P. 206.

9 См.: *International Einheitliches Kaufrecht: Praktiker-Kommentar und Vertragsgestaltung zum CISG*. Op. cit. S. 206-207.

10 См.: Ibid. S. 207.

11 См.: Ibid.

12 См.: *John O. Honnold*. Op. cit. P. 208.

13 См.: Text of Secretariat Commentary on article 23 of the 1978 Draft.

14 См.: *International Einheitliches Kaufrecht: Praktiker-Kommentar und Vertragsgestaltung zum CISG*. S. 208.

15 См.: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970228g1.html> > (последнее посещение 10 марта 2006 г.).

16 См.: Решение Высшего земельного суда г. Карлсруе (Германия)

<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040720g1.html> (последнее посещение 18 ноября 2005 г.).

17 См.: *Schlechtriem/Schwenzer/ Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht*. Verlag C.H. Beck Muenchen 2004. S. 318.

18 См.: LG Oldenburg 27.03.1996

<<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960327g1.html> > (Последнее посещение - 9 февраля 2006 г.).

19 См.: Italy 24 November 1989 Court of First Instance Parma  
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/891124i3.html>

Последнее посещение – 9 февраля 2006 г.

20 См.: *International Einheitliches Kaufrecht: Praktiker-Kommentar und Vertragsgestaltung zum CISG*. Op. cit. S. 207.

21 См.: *International Einheitliches Kaufrecht: Praktiker-Kommentar und Vertragsgestaltung zum CISG*. Op. cit. S. 208.

22 См.: < <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940118g1.html> > (Последнее посещение – 9 февраля 2006 г.).

23 См.: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html> > (Последнее посещение – 10 марта 2006 г.).

24 См.: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981028s1.html>> (Последнее посещение – 10 марта 2006 г.).

25 См.: *International Einheitliches Kaufrecht: Praktiker-Kommentar und Vertragsgestaltung zum CISG*. Op. cit. S. 209.

26 См.: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970721c1.html>> (Последнее посещение – 16 февраля 2006 г.)

27 См.: China 23 April 1995 CIETAC Arbitration proceeding  
<<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950423c1.html> >. (Последнее посещение – 17 февраля 2006 г.)

28 См.: *International Einheitliches Kaufrecht: Praktiker-Kommentar und Vertragsgestaltung zum CISG*. Op. cit. S. 212.

29 Верховный суд Германии указал, что стороны должны четко указывать в контракте, какие качества товара имеют важное значение для покупателя. И отсутствие таких качеств у товара будет означать существенное нарушение договора продавцом. (решение от 3.04.1996).

См.: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html> (Последнее посещение – 10 марта 2006 г.).

