Алгоритм на случай нарушений контрагента, чтобы получить от него максимум

Дмитрий Ильин
Адвокат, советник «Кульков, Колотилов и партнеры»

Луиза Мовсисян
Адвокат, юрист «Кульков, Колотилов и партнеры»

Суть: *суды взыскивают менее половины от заявленных убытков — 43 процента от того, что требуют истцы. Как получить всю сумму — в статье.*

Рассказали, какие шаги предпринять, как только контрагент нарушил договор, чтобы затем получить от него всю сумму убытков. Больше шансов отстоять возмещение целиком, если позиции из этой статьи примените еще до судебного разбирательства. Если же дело уже в суде, сверьтесь с подсказками и возьмите доводы, чтобы подтвердить: компания предприняла все необходимые меры по минимизации своих убытков.

12 млрд рублей убытков взыскали суды в 2022 году. Это 43 процента от заявленных сумм.
Источник: cdep.ru

Определить, возможно ли заключить замещающую сделку

Оценить, какие меры предпринять кредитору, чтобы минимизировать убытки, помогает стандарт поведения разумного лица, которое осуществляет аналогичную деятельность в аналогичных обстоятельствах, в том числе обладает той же информацией. В первую очередь суды определяют, какие действия предпринял кредитор, чтобы заключить замещающую сделку. Это ключевой критерий при оценке действий кредитора. Даже если нет возможности заключить замещающий договор, все равно важно

обосновать, что ваша компания добросовестно пыталась найти другого контрагента. На наш взгляд, даже неудачные попытки минимизировать ущерб, если они отвечали деловой логике, свидетельствуют о добросовестности компании. Важно, что от нее нельзя требовать чрезмерных и экономически обременительных мер. Они должны быть реально, а не теоретически доступны.

Пример: покупатель вопреки договору не забрал у поставщика весь товар. Поставщик, чтобы минимизировать упущенную выгоду, должен вступить в замещающую сделку с новым контрагентом, если только не докажет, что товар нельзя было продать третьим лицам, например, из-за индивидуального заказа покупателя. Так, в одном из дел покупатель направил заявки лишь на 50 процентов от товара в спецификации. Поставщик сослался, что не может реализовать остаток, и потребовал упущенную выгоду, но суды ему отказали. Поставщик не доказал, что пытался минимизировать ущерб, в частности, продать товар другим покупателям. Если же это невозможно из-за индивидуальных свойств товара, продавец должен был подтвердить этот факт.[ВС А45]

ВС А45 Определение ВС от 22.06.2021 по делу № А45-10343/2020

Доказать, что пытались минимизировать ущерб, можно с помощью запросов потенциальным контрагентам, их отказов, протоколов переговоров. Еще суд учтет, размещал ли кредитор предложение на специальных профессиональных ресурсах. Рекомендуем подтвердить такие действия скриншотами интернет-страниц и электронной переписки. Кроме того, весомым доказательством будет экспертное исследование рынка, которое подтвердит, что вступить в замещающую сделку было затруднительно. Если такую сделку все же заключили, экспертиза поможет обосновать ее разумность. Какие еще критерии необходимо соблюсти в этой ситуации — далее.

Включать в новый договор сопоставимые условия о предмете и согласовывать рыночную цену

Компания не должна вступать в первую попавшуюся и невыгодную сделку, а потом требовать разницу цен с должника. Есть риск, что такой договор не признают замещающим и в иске откажут. Прежде чем заключить сделку, стоит проанализировать сопоставимость товаров, работ или услуг в двух договорах. Их условиям необязательно полностью совпадать, но предмет новой сделки должен быть пригодным для той же цели, которую предполагала первоначальная.[А40] Например, если покупали подержанный автомобиль, сопоставимым товаром не может быть новый, только если не обосновать, что аналогичного подержанного уже нет на рынке.

А40 Постановление Девятого ААС от 22.12.2022 по делу № А40-169282/2022

Также суды учитывают ключевые показатели замещающего товара, например производительность техники.[A45] Доказывать сопоставимость товаров советуем с помощью экспертизы.[A03]

Понадобится доказать, что новый договор заключили взамен прежнего, а не в процессе обычной деятельности.[ВС А40] Сложнее всего это сделать, если компания постоянно работает с множеством контрагентов в одной сфере бизнеса. Сама по себе дата нового договора, который заключили, когда сорвалась другая сделка, не докажет его замещающий характер. Так, поставщик продал товар по более низкой цене, поскольку не получил предоплату от первого контрагента. Две инстанции взыскали с него более 192 млн руб. убытков, но кассация и ВС не увидели признаков замещающей сделки. Договор со вторым покупателем заключили задолго до того, как согласовали спецификацию с первым. Нет доказательств, что поставщик не планировал продолжать сотрудничать с давним контрагентом. Кроме того, не было доказательств, что товар резервировали под первого покупателя.[ВС А64]

Суды проверяют обоснованность цены замещающей сделки: насколько она разумна и соответствует рынку. К примеру, покупатель затягивал заключение новой сделки, несмотря на рост цен. В итоге приобрел товар по существенно более высокой стоимости только спустя два месяца после того, как расторг договор с поставщиком. Суд указал, что в таком случае размер убытков следует определять по разнице между ценой второго договора и ценой гипотетической замещающей сделки, которая соответствовала требованиям разумности.[А40-1]

Пытаться сохранить свое имущество и определять, какие действия будут излишними

Когда узнали, что из-за контрагента у компании возникли убытки, важно позаботиться о своих активах или вещах, чтобы минимизировать ущерб. Пример: помещение затопило из-за дефектов здания. Хотя в убытках из-за порчи имущества виновен арендодатель, суд может уменьшить сумму возмещения, если арендатор не пытался вывезти часть мебели, оставил ее в непригодном помещении.[ВС А09]

Другой пример отсутствия должной осмотрительности — продолжение отношений с контрагентами, когда следовало вовремя сократить издержки. Так, компания арендовала железнодорожные пути, но, чтобы их использовать, должна была получить доступ к путям трех организаций. Две из них согласились на транзит, а третью обязал заключить договор суд. Из-за того, что третья организация долго не пускала на пути компанию, та понесла

А45 Постановление Седьмого ААС от 28.07.2021 по делу № А45-25307/2020

А03 Решение АС Алтайского края от 23.12.2021 по делу № А03-18087/2020

ВС А40 Определение ВС от 31.03.2022 по делу № А40-78186/2020

ВС А64 Определение ВС от 20.02.2023 № А64-4/2022

А40-1 Постановление АС Московского округа от 15.02.2022 по делу № А40-68150/2021

ВС А09 Определение ВС от 29.08.2014 по делу № А09-9187/2012

убытки: реальный ущерб в виде расходов на аренду и плату за право проезда, а также упущенную выгоду, поскольку не могла исполнять договор поставки. Убытки взыскали частично из-за того, что компания не минимизировала их размер, хотя возможность у нее была. Суды отметили: когда компания подавала иск о понуждении заключить договор, уже знала, что не может использовать пути. Однако не обратилась к своим контрагентам, чтобы расторгнуть с ними договоры, не попыталась уменьшить плату.[ВС А44]

ВС А44 Определение ВС от 10.01.2022 по делу № А44-11361/2017

Должная осмотрительность может проявляться не только в действиях, но и в бездействии. Это касается случаев, когда непродуманные действия становятся причиной излишних расходов. Так, подрядчик выполнил работы, оплатил экспертизу и получил отрицательное заключение. Согласно позиции подрядчика, оно было отрицательным по вине заказчика: не представил необходимые документы, не устранил замечания. Подрядчик требовал возместить 800 тыс. руб., которые потратил на экспертизу, но суды отказали: подрядчик не пытался уменьшить ущерб. Как профессионал в сфере проектирования он должен был приостановить исполнение, а затем отказаться от контракта. Вместо этого не только продолжил работы, но и оплатил экспертизу, а значит, принял риски собственных убытков.[ВС А60]

ВС А60 Определение ВС от 27.05.2022 № А60-18616/202

Кооперироваться с контрагентом и пытаться совместно минимизировать ущерб

Когда суды оценивают, есть ли вина компании в ее собственных убытках, учитывают, как взаимодействовали стороны до и после нарушения. В частности, предупредил ли контрагент о нарушении и кооперировался ли с ним кредитор, чтобы решить проблему наиболее разумным способом. В случае спора стоит показать, что обсуждали варианты, как минимизировать ущерб, были готовы к сотрудничеству, не игнорировали попытки контрагента устранить нарушение, то есть вели себя добросовестно.

Пример: поставщик передал товар с недостатками, но сообщил, что готов их исправить и заключить договор о ремонте с третьим лицом. Если покупатель от своего имени и за большую сумму заключит аналогичный договор с этим же лицом, суд откажется возместить полную сумму убытков.[А40-2] Другой пример: компания изначально знала, что исполнить договор другой стороне будет затруднительно, но все же заключила его. В этом случае сумму убытков уменьшат. Такой вывод суд сделал в отношении подрядчика, который заключил договор субподряда в предзимний период и осознавал риск расходов на полугодовой простой[А23] ◆

А40-2 Постановление АС Московского округа от 21.06.2019 по делу № А40-94020/2018

А23 Постановление АС Центрального округа от 04.02.2019 по делу № А23-5491/2017